好好壞壞
資本主義
與增長繁榮的經濟學

譯者：馬景文／自學書院

（開放共享中譯本, 2009 年）

目錄

譯者的話

前言

（一）創業精神和增長：失踪的一塊拼圖

（二）爲什麼經濟增長關乎重要

（三）什麼驅動經濟增長？

（四）不同類型的資本主義及其對經濟增長的影響

（五）在前沿的增長

（六）在經濟欠發達經濟體系激發創業精神

（七）大企業富裕經濟體系：防止倒退或停滯

（八）照顧和維護創業型資本主義

附錄：數據收集和計量問題

參考書目

附錄：〈不要期望梨樹長出蘋果：墨西哥的外國直接投資與創新〉

網上中文參考資料

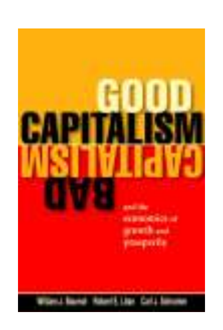
Good Capitalism, Bad Capitalism,

and the Economics of Growth and Prosperity

By William J. Baumol, Robert E. Litan and Carl J. Schramm

Yale University Press, 2007

譯者的話



原著 Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity 有兩個版本。資助三位原作者的 Kauffman 基金會網頁介紹，耶魯大學出版社於 2007 年發行印刷版，精裝本售三十美元，也有免費下載的開放版。

一書兩制不多見，但也有先例。自從這世界有了版權制度，理論上全部作品是受出版當地的版權法例保護，期限是作者在生期間另加死後若干年期。中、港、台和很多國家是五十年，美國是死後七十年。沒有版權的作品一般稱爲「公共範疇 Public Domain」。近代作品即使沒有標示「版權所有，不得翻印」，已自動受版權保護。只有極少數作品註明放棄版權，歡迎隨意採用。

無疑版權和專利制度有正面影響，但有識之士也逐漸認識到版權制度一再延長年限，只會拖慢，甚至扼殺人類文明進步。如牛頓所言：我們是站在巨人的的肩膀上。若然只有在巨人死後五十年才可以借助他的肩膀登高望遠，文明進步就舉步維艱。現實世界的版權制度壁壘深嚴，人類的知識財產一方面受到應得的法律保護，一方面未能發揮豐富人類文明的全面作用。

在這背景下催生了「開放式」運動。先是由電腦軟件啓端，互聯網就是開天闢地的例子，還有許多應用軟件，例如這份譯文使用的 Open Office。電腦軟件以外的 Creative Commons 民間版權制度，涵蓋文字、影像、圖片、音樂等不同形式的作品。Creative Commons，中、港、台各有分部：「知識共享@中國」，「香港創意共享」和「創用 CC」，招牌不同，貨色一樣，都是爲了推廣「有限版權」的民間版權制度。爲方便行文，以下簡寫爲 CC。CC 的詳細內容，請參見 CC 總店和各分店。

簡而言之，版權包含四個組成部份：署名，衍生，分發、商業。**署名**，是保留原作者的稱謂和原作出處。**衍生**，是容許利用原作通過翻譯，改編，改作，衍生成另一作品。**分發**，是指衍生作品以原作者指定的方式分發，一般是依循原作品的 CC 條款。**商業**，是指能否以商業運作方式分發或利用作品盈利。

以本書原作的開放版爲例，網頁標示 BY—NC–SA。BY(Attribution)：標示原作者署名；NC(Non-Commercial)：不得作商業用途；SA(Share Alike)：以同樣形式分享（譯者免費取得原文，譯文也必須免費發佈）。沒有標示「禁止衍生 ND (No Deriative)」，即是可以翻譯。本譯

文就是利用這保留部份版權形式，無需另行徵得作者同意就翻譯，發表形式遵從原作者的 CC 條款。

坊間有簡體譯本：《好的資本主義，壞的資本主義》，譯者是劉衛和張春霖，中信出版社在 2008 年出版，ISBN: 9787508613314。

爲免誤會，本人特此聲明譯文沒有參考簡體譯本，是根據下載的原作開放版自行翻譯，以 BY—NC–SA 形式發表；簡單一句：歡迎隨意下載，轉載，改寫等等，請保留譯者署名和不得作商業出版用途，包括從鏡站付費下載。建議的署名形式是《好好壞壞資本主義與增長繁榮的經濟學》（開放共享中譯版），譯者：馬景文（自學書院），2009 年。

在專利和版權社會推動和推廣 CC，有賴各方參與。最起碼的是向讀者推介使用。這方面有賴各位輾轉相傳。

譯文承蒙李偉才君義務潤筆編輯，謹致謝意。

馬景文
自學書院
2009 年 12 月

譯者電郵：self.learning.college@gmail.com
自學書院網址：http://self-learning-college.org/forum/

前言

許多書籍建構於一個核心思想，這本書建立在兩個概念。第一個概念：資本主義不是單一形式的經濟組織，而是有多種形式，差別在其對經濟增長和消除貧困的影響。同質資本主義的概念隱含的假設想法是所有資本主義經濟體系基本上是相同，反映冷戰期間一些共同心態，當時代表兩個偉大意識形態的兩個超級大國，極力爭取世界各地人民的腦袋和心靈。一方面是美國這些國家，經濟基礎是私有財產的擁有權，另一方面是共產主義或社會主義社會，經濟基礎正好相反。這種區別似乎劃分了兩種經濟體系，沒有太多考慮資本主義還有更多的。

1989 年柏林牆倒塌，似乎表明資本主義（和民主形式的政府）已經勝利，共產主義失敗。一些美國學者慶祝這事實，甚至有人暗示我們已經到達「歷史的終結」。2001 年 9 月 11 日的恐怖襲擊粉碎這幻想，至少是粉碎了對政府形式的幻想。但是，即使在這悲慘的一天之前，一些經濟發展已開始質疑只是有一種形式的資本主義在運作。這些發展最重要的是美國在 1990 年代，生產力增長和創新顯著復甦，主要是由於新建企業和創新型企業，而不是以往主導美國經濟景觀的巨頭。似乎有一些新事物，作者之一認為這是足夠重要和值得特別標籤：「創業型資本主義」：創業家一直提供滿足市場考驗的激進創意，在這類型的資本主義發揮核心作用。這顯然是新形式的資本主義，不同於其他國家的資本主義，尤其是日本和歐洲大陸；這些國家明顯缺少激進的創業家，其經濟是由各國政府往往「倡導」的大型企業和小型零售或「老媽老爹」小商店主導。

我們利用這簡單的見解，認識到其他國家的資本主義採取其他形式。有一些國家似乎是在指揮交通，因此我們稱之為「國家指導資本主義」；許多人認為──可能現在還認為──這是較不發達國家起動增長的關鍵。在其他國家，國家也可能曾發揮作用，但政府領導人以及支持（或擔心）他們的少數精英份子對增長的關注，似乎還不及他們關注把經濟的戰利品據為己有。經濟體系是資本主義，意思是允許擁有私有財產，只不過這是高度集中在少數人手中。這些經濟體系似乎最好定性為「寡頭」。

本書的核心是四種不同類型的資本主義——創業型，大企業，國家指導和寡頭——以及它們如何影響經濟增長。我們相信這些區別是重要，不僅是有描述的價值，而且也有規範性含意。因此，書名說明這是「好」和「壞」資本主義形式的參考。

我們顯然認為某些形式的資本主義值得提倡，其他的是要拒絕和消除的體制。本書第八章的政策建議是針對這些目的。第二個見解或主張是以後章節論點的關鍵。自 1990 年代以來，「創業型資本主義」把美國經濟推向更高的增長率，而這似乎在世界其他地方落地生根，如愛爾蘭，以色列，英國，印度和中國，僅舉幾例；如果讀者從不同類型資本主義的簡介很快總結第一種形式的資本主義是「好資本主義」的唯一形式，這是可以原諒的。但作者之一（Baumol）在十多年前已闡述：經濟要真正起動，必須有創新企業和成立已久的大企業。少數創業家可能提出「未來大事物」，但幾乎沒有人能帶到市場；除非新的產品，服務或生產方法得以改進，能以市場價格吸引大量顧客或企業購買。就是這關鍵了解導致我們得出結論：「好資本主義」的最佳形式趨向「創

業型」和「大企業」資本主義，但確實的組合因國家而異，取決於文化和歷史特點的組合；我們希望在未來日子其他人會澄清這些特點。

沒有其他資源的幫助，上述見解不會變成一本書。在此，我們首先要點名和鳴謝 Kauffman 基金會，該會領導世界更多理解和鼓勵創業精神。我們三人有幸積極參與管理基金會（兩位是職員，第三位是特別顧問），獲益良多，並有機會和同事討論本書的許多想法，這不僅只是基金會的同事（我們與他們有無數有意思的對話），也有許多學術界的基金受贈者。因爲我們很幸運，可以把基金會的一些資源資助進一步在經濟學方面研究特別是創業精神的性質，原因，後果和有關政策，我們在過去三年得出一些世界觀，單靠我們各自進行是不可能的。

我們一直得到多方激勵：基金會支持的學者研究，以及在相關領域的許多不辭勞苦的專業人士。沒有他們的貢獻，不可能有這本書。Baumol 的工作，特別是紐約大學 Berkley 創業研究中心的工作爲他提供方便，他是中心的學術主任，該中心是得到 Kauffman 基金會慷慨支持的學術組織。

在本書撰寫過程中，我們得到來自其他方面的無私幫助，在此謹致謝意。我們首屈一指的研究小組有 E. J. Reedy, Marisa Porzig, Dane Stangler 和 Mark Dollard，幫助我們找到必要的資料和提出重要見解。特別感謝 Alyse Freilich 幫忙研究工作，還起草這本書的附錄；附錄解釋了研究創業精神許多數據的困難；還有基金會另一位同事 Lesa Mitchell，她致力於開創性工作，以理解和幫助改變（變得更好）把以大學爲基礎的創新商業化，最終這些創新得到應用的普遍承認。

在幫忙製作和編輯方面，我們也感謝基金會的 Glory Olson，Sue Ann Batey Blackman（Baumol 的多年同事）和耶魯大學出版社的 Eliza Childs。Michael O'Malley 和 Steve Colca 是出版社的編輯，我們欠他們太多了；他們只看過基本綱要（回想起來，這和成品相似的不多），就敦促我們寫這本書。本書的漂亮封面不是我們的功勞，這要歸功於 Melody Dellinger。最後，在本書逐漸成形時，我們感謝 Zoltan Acs, Edmund Phelps, Robert Strom 和 Michael Song 的意見和投入。

我們在共同努力和在發展以下章節的思路時，得到很大的智力滿足，希望和讀者分享。正如合作撰寫的人都知道，少見有兩位作者在完成一本書後依然是朋友。這本書是三位作者的獨特夥伴關係，各自不同專業領域的經驗，在這合作計劃進行時成爲更密切的朋友。我們彼此感謝能夠一起實現這項目。

第一章

創業精神和增長：失踪的一塊拼圖

在過去兩世紀，美國和其他經濟體系源源不斷的增長和創新，最令人驚訝的事情是我們並不覺得驚訝。

人類歷史大多數時間，預期壽命只有現在的一半左右，甚或更短。我們以前無法記錄聲音或講話，所以沒有人知道莎士比亞的聲音或「非此即彼」如何發音。最大的城市晚上的街道漆黑一片。大地上沒人走得比疾馳駿馬更快。歐洲已經簽署和平條約，但新奧爾良戰役依然爆發，因為 Andrew Jackson 將軍無從知悉。在歐洲，預計約十年有一次飢荒，街道到處是屍體；在美國家庭，每到冬天墨水在瓶內凍結。

今天，我們用筆記本電腦創作繪畫，把作品上傳網頁，並很快收到全球各地的評論。兩輛像玩具的車輛在火星行走，分析地面材料和送回清晰的彩色影片。但是，在最初的敬畏和熱情過後，這種持續的星際研究只有報章在內頁簡短提及。對一般老百姓來說，最合理的解釋這些事情是魔法，而我們已經認為這樣的科技創新是理所當然。

經濟增長是同樣驚人。據估計，一世紀前一般美國人的購買力只是現在的十分之一。稍為想一下，就可以意識到過去幾代人的個人經濟情況發生了什麼重大改變。假設你習慣了你的的收入是美國人的平均數，突然十分之九被沒收。我們不能想像我們的生活模式會變得怎樣。在近年來發展十分迅速的其他國家可作出類似計算：印度，中國，過去二十年的許多東南亞國家，當然還有第二戰結束後的西歐和日本。

事實是人類歷史以前從未有過這些國家公民有幸目睹和享受這樣的經濟進步。當前這世界最重要的長期經濟問題，是最富裕國家如何維持這表現，以及這如何可以移植到大部分人口生活在赤貧之中的社會。要找到這問題的答案，有必要調查為何不同經濟體系已經實現這壯觀的成功。

在過去幾十年，經過長期的疏忽，聲稱有一些答案的經濟學家重新關心這話題。（我們稍後表達我們對他們的一些研究抱有疑心。）當然，對於導致國家之間經濟增長率隨著時日有差異的原因，我們當然不會假裝有「萬應靈丹」的答案，但我們確信通過聚焦經濟體系（特別是資本主義的經濟）的整體結構，可以解釋部分差異，也許是相當的部分，有助這方面的研究。我們尤其特別注意獎勵創業家的規則和體制，激勵他們不斷創造，利用和傳播新產品和生產技術。事實上，我們認為這些鼓勵措施防止不同經濟體系關鍵部門的創業家吃老本，迫使他們開始規劃本身的未來創新，即使目前的創新還未有結論。

「創業家」究竟是什麼意思？這詞語通常是指任何人創造事業。這定義要計算自僱人士和新辦企業的數目，什麼性質的企業都計算。這本書採用較狹窄，也更重要的定義：任何新的或現有的實

體，提供新產品或服務，或開發和利用新方法以較低成本生產或提供現有的商品和服務。

正如管理大師 Peter Drucker 指出：「並不是每個新的小企業是創業家或代表創業。」(Drucker, 1965, 21) 他（以及我們）喜歡的定義是 Drucker 歸因於十九世紀法國經濟學家 Jean-Baptiste Say 所指出企業「是打算作爲異議的宣言和聲明：創業家顛倒和分解組織。」熊彼德 Schumpeter（二十世紀鼓吹創業家作用的偉大經濟學家）創造了著名的名詞「創造性破壞」來形容創業過程。正如 Drucker 解釋熊彼德的分析：「創新的創業家帶來動態不平衡，而不是平衡和優化；這是健康經濟的'規範'，經濟理論和經濟實踐的核心現實。」(Drucker, 27)。Drucker 另外的說法更直截了當：「創業家創新。創新是創業家精神的具體工具。」(Drucker, 30)

我們集中於狹義上可稱爲「創新」的創業家，誠然是忽略了更多的「複製型」企業家，他們生產或銷售有其他來源的產品或服務，在整個資本主義經濟體系隨處可見。十八世紀英國作家 Richard Cantillon 提到「羊毛和玉米批發商，麵包師，屠夫，各類製造商和商人，購買國產加工，並因應居民需求逐步轉售」(Cantillon, 1931, 51)，他當時想到的是複製型企業家（儘管他當時可能並不知道）。可以肯定在大多數經濟體系中，複製型企業很重要，因爲這是擺脫貧困的途徑，是幾乎沒有資本，教育或經驗的人們謀生之道。但如重點是經濟增長，創新的創業家才事關重要；因此，本書著眼於這形式的創業家。換言之，創業精神──這是我們使用的術語 ──不能混淆「小企業」和甚至許多新業務。

當然，我們認識到沒有任何經濟體系能夠只靠創業家就可以完全成功。許多這樣的企業規模太小，無法實現規模經濟。從激進但有用的寶貴創意，有很長的路才變成消費者願意購買，可負擔和可靠，有商業用途的產品。出於這個原因，最成功的經濟體系混合了敢於創新的創業家和較大，成立更久的企業（通常是創始人兩代之後或更悠久），後者改進和大規模生產創新創業家（有時是大企業本身）推向市場的產品。書中提到「創業經濟」就是指兩類型企業的趨同。

什麼推動經濟增長？

對一些不熟悉經濟文獻的讀者來說，我們迄今討論的似乎顯而易見。畢竟，經濟增長似乎是依靠新事物：新車型，新產品，新服務。但是，瀏覽任何基本的經濟學教科書，你會發現極少有討論，更不用說分析，構思和商業化許多這些新事物的創業家。進階教科書和文章有廣泛討論經濟增長的成因，通常是使用數學方程式，但也是少有提到創業精神和伴之而來大企業的必要作用。[1] 諾貝爾獎得主 Ronald Coase 說得好，他指出：『經濟學家分析決定，但作出決定的實體不是研究的主題，因而研究沒有任何實質內容。消費者不是人，而是一套一致的偏好。**如 Slater 所言，經濟學家眼中的企業「實際上是定義爲成本曲線和需求曲線，而理論只是最優定價和投入組合的簡單邏輯。」**(Slater, 1980, ix) 沒有具體說明交易發生的體制環境。我們的消費者沒有人性，企業沒有組織，甚至交易沒有市場。』(Coase, 1988, 3)

經濟學家反而一般集中於增長的兩個主要來源：（1）增加更多投入（資本和勞動力）和（2）

[1] 作者之一對這問題研究已久。感興趣的讀者可參閱 Baumol, 2002。

創新，科技變革，或是技術性經濟術語「總要素生產率」（資本和勞動力一起增加的生產力）。爲簡便起見，兩種不同增長策略可稱爲「原力增長」和「智力增長」。麻省理工學院的 Robert Solow 獲頒諾貝爾經濟獎，因爲他顯示在 1950 年代末期，美國和幾個工業化國家的產出隨著時間增加，創新或「智力增長」比「原力增長」（更多投入）更重要(Solow, 1956, 1957) [2]。其後，一些學者證實這基本見解，並擴大到世界許多國家。（見 Denison, 1962, 1967；Easterly 與 Levine, 2001）

除了一些新事物，創新是什麼？我們（和其他人）使用這術語，是指體現於發明的新知識，以及成功把這發明推向市場。除非發明以商業上可行的方法設計，銷售和修改，即使最好的發明也是無用。這需要有人理解創新（或甚至只是突破看似很小部分）的商機，有時甚至不是發明家的本意，然後採取一切必要步驟把這機遇改變爲許多消費者願意購買的東西。這些任務本質上是創業精神，也是本書一再提到的見解。

因此什麼確定創新？在 Solow 模式，創新是天上甘露，決策者無法控制。雖然決策者可能以政府資助或鼓勵研究和開發來溫和地影響創新，但創新的步伐基本上接受是既定事實。越來越多經濟學家不滿意這種假設，並在過去二十年致力於更好解釋創新在經濟增長中的作用。研究人員利用日益成熟的統計方法，已提出影響創新的一系列其它變數的推論，其中一些政府可以控制（如對外國商品和投資開放，用於研究與發展的開支，培訓更多科學家和工程師），一些政府無能爲力（如地理位置）。第三章討論這些方面。

我們採取的立場，不是認爲這些因素不重要，因爲許多或其中大部分是重要的。相反，我們認爲削減（節約，如果你認同這說法）社會應執行的建議清單，可能用處較大。這些建議把社會視爲經濟的潛在「增長機器」，如機器要有效促進創業精神，創新（和傳播創新）和經濟增長，要有燃料運作，也要有一些基本主要部件或組件協調運作。經濟體系的「燃料」就是正確的總體經濟政策：主要是穩健的財政政策和貨幣政策，能保持相對穩定的低通貨膨脹率，防止經濟衰退（或更糟的金融危機）破壞增長的長期進展。我們認識到保持總體經濟穩定並不容易。事實上，這是很多政治領導人注重經濟政策的重點，即使不是大多數政治領導人。根據定義，經濟增長是長期現象，所以更大的挑戰是制定和執行長遠來會促進經濟增長的政策。

我們認爲，爲實現這目標，一個相對簡單的框架對政策制定者更爲有用。不是所謂「華盛頓共識」的十點改革清單，甚至第三章所討論更長的政策處方清單。長篇幅清單的危險，是很容易被忙碌決策者忽視，決策者面對競爭利益集團的壓力，精力和政治資本，只能每次集中於少數主要工作。另一極端是尋求增長問題的獨步單方，這也是同樣危險。經濟系統是複雜的，即使足本落實，沒有單一的政策處方足以確保長期的迅速、可持續增長。

我們試圖在這極端之間求得平衡，集中於我們認爲最重要的四個因素或條件，最能促進所有資本主義經濟體系長期增長，但特別是集中於「科技前沿」，今後的進展需要繼續更多創新，而不是純粹複製。第四章更爲詳細討論，在此先簡單介紹讓讀者留意。這些因素應理解爲運作良好的機

---

[2] 參見 Solow:成長理論的觀點（及續篇）中譯本。

器的粗疏藍圖，是繁忙決策者考慮更詳細的行動或項目時，可以記住的「大圖畫」。

我們把注意力還限制於資本主義經濟系促進增長的條件，或至少在一定程度上容許私人財產所有權和獎勵滿足消費者需求的個人和企業。第五章詳細討論不同模式的資本主義，與從二戰後至 1989 年管治世界許多地方（蘇聯，東歐和中國）的中央規劃截然不同；並特別提升「創業資本主義」模式高於其他。歷史已經表明，中央規劃不能迅速提高生活水平，因此我們不會討論（即使世上幾個陰暗角落還存在中央規劃，特別是古巴和北韓）。

這個運作良好的「成功創業型經濟」經濟增長機器，有以下四個要素：

也許是很明顯，成功創業型經濟首先必須是比較容易成立新企業，沒有昂貴和費時的官僚手續。同樣，放棄失敗的企業（即宣布破產）也必須不會太困難，否則一些未來的創業家可能不敢開始創業。也必須有合理運作良好的金融體系，把存戶的資金輸送到資金的使用者，特別是創業家。靈活的勞動力市場也是不容忽視：如創業家不能吸引新的勞動力，他們就不能增長；如勞工規則過度限制（尤其是規則限制企業開除表現不佳的工人或裁員），他們也不打算增長。

第二，對社會有益的創業活動一旦啓動，體制必須回報創業家，否則不能指望個人會在命運多舛的企業冒上損失金錢和時間的風險。在這方面，法治──尤其關乎財產和合約──是特別重要。

第三，政府機構必須阻止瓜分經濟蛋糕的活動，而不是把蛋糕做得更大。這些非生產性（但在某種意義上可說是創業）的社會活動包括犯罪行爲（例如非法販毒），以及合法的「尋租」行爲（即是政治遊說或是繁瑣訴訟旨在把財富從一個口袋轉移到另一口袋）。

最後，在成功的創業型經濟體系，政府體制必須確保成功的創業家和現有大企業（這是在較早時間由創業家建立）繼續有動機去創新和發展，否則經濟將陷入停滯。我們想到有效的反壟斷法例，但更加重視開放貿易（這會自動運作，無需反壟斷執法的冗長時間）。

可能讀者有各方面的疑問。爲什麼其他一些事項沒有列入清單？舉例來說，其中一項挑戰是哈佛大學 David Landes 和有些人相信增長主要歸因於文化：一些社會有勤勞，進取的人，其他的沒有。有勤勞，進取文化的國家（美國，歐洲大部分地區，日本，大部分亞洲地區和最近的印度）迅速增長，而沒有這種文化的國家（大部分非洲和拉丁美洲）增長較慢或根本沒有增長(Landes, 1999)。

我們認識到文化會發揮作用，但這不是，也的確不可能解釋經濟成功的唯一因素。如果是這樣，又如何解釋有許多在本國以外的印度人，俄羅斯人和其他僑民取得經濟成就，而其他留在國內的同胞要爲自己和家人苦苦掙紮？這不僅是「自我選擇」：即是在外國成功的僑民因爲他們一開始就是最進取（證據就是他們願意冒險離開自己的國家）。他們離開的國家在掙紮求存，是因爲國家體制阻礙了進展（即使在印度這「訊息科技外包革命」之家，依然有大量規則阻礙經濟的其他

部份）。

地理的作用又如何？有概念認爲赤道附近的一些國家天氣熱，人們無法努力工作，又容易生病；或是內陸國家的運輸費用高，不能輕易與世界各地貿易。Jeffrey Sachs 非常重視這些因素確定或抑制經濟增長(Sachs, 2005)。與文化論一樣，這論點有點兒言之成理。但是有一些反例子。如赤道是經濟的死亡之吻，又如何解釋新加坡驚人的經濟成功，或是稍遜但仍令人印象深刻的泰國？如國家因爲處於內陸而困於落後，又如何解釋瑞士的顯赫經濟紀錄？瑞士四面環山，又如何利用其獨特地理位置在過去成爲中立的象徵？

至於教育又如何？經濟學家的消毒標籤是「人力資本」。這將在以後的章節討論，幾乎每個經濟增長理論模式和實證檢驗都賦予受過教育的勞動力有重要作用。我們不爭議一定程度的教育對增長的重要性，但沒有單挑這對創業型社會或經濟有獨特作用，原因很簡單：背景問題。在柏林圍牆倒塌之前（直至現在），許多前蘇聯國家和東歐國家吹噓擁有全球最成功的小學，中學，甚至更高層次的教育體系。但是，這些系統是嵌入在極度反對創業精神的政治和經濟環境──社會主義或共產主義（誠然，這些國家曾經有創新，特別蘇聯的軍事技術和太空探索，但這些例外情況更足以證明這規則）。

可以肯定的是，在資本主義背景中如上述創業條件齊全，受過教育的勞動力可以是創業精神的巨大推動力。受過高等教育的人更有可能想出尖端的創業生意，尤其是在這日益高科技的世界。再者，國家有普及的基礎教育，是創業家在企業成長時可以提供人力資本的關鍵。

最後，民主又如何？這是否增長必不可少，或是有些人聲稱首先要有一定程度的專制才可以促使各國達成某種程度的發展，之後民主或多或少成爲不可避免？這些是備受爭議的問題；雖然還沒有最終判詞，我們認爲根據現有證據，民主當然可以促進經濟增長，特別是在創業型經濟，但不是必不可少的條件。東南亞的增長「奇蹟」和最近的中國都證明了後者。與此同時，證據並不支持專制是增長必不可少這樣的觀點；事實上，即使是發展中國家，民主國家的增長速度是快於獨裁者統治的國家。

這份「假如…那麼」的清單可以繼續下去，我們不在〈前言〉贅述所有可能的排列。只是想指出當我們在第三章更詳細檢視各種增長理論和實證研究時，發現這些理論都有欠缺，甚至呼喚別的東西。我們提出這「別的東西」是上文提到成功增長機器的四個基本要素，稍後會詳細說明。

本書其餘部分的規劃

以下各章是上述和其他主張的詳細內容。第二章討論啓端問題：爲何國家或人民首要關心經濟增長？這是一個看似明顯，無傷大雅的問題，但這一章提出近年來對增長的一些批評，我們提出的駁斥以及更多的其他。

第三章討論關鍵問題：什麼決定經濟增長？我們不提供所有答案，畢竟這是本書其他部份的內

容，但我們或任何人都沒有理由可以肯定這答案。第三章概述對經濟增長過程感興趣的經濟學家到現時爲止提出的理論和測試。如上文指出，我們認爲增長之謎至今還沒有充分的答案。

第四章提出「資本主義是什麼」的一些非常不同看法，開始塡補剩下的迷團。自柏林圍牆倒塌，共產主義幾乎已經消失（除了少數國家）。可以理解有許多人假設，至少在經濟體制方面，資本主義已贏得意識形態「戰爭」。更重要的是，這樣看法的前提是資本主義鐵板一塊，有私人財產所有權和企業的定義，沒有什麼其他。第四章提出和較詳細描述四種不同概念的資本主義：國家指導，寡頭，大企業和創業型。這些僵硬刻板的原型很少以純粹的形式存在於任何國家。儘管如此，社會的經濟系統往往在任何時候不是這個就是那個形式較爲顯著。作爲廣泛概論，發展中國家往往是國家指導或寡頭。發達經濟體系的特點往往是大企業獨霸天下的資本主義，或是混合了大企業和創業型資本主義。第四章和以後各章的關鍵，是當經濟體系接近科技前沿和富裕國家的生活水平時，要確保繼續的唯一辦法是採用某種形式的大企業和創業型資本主義。再者，沒有達到這經濟水平的其他國家可以在邁向更快經濟增長的過渡期間學習創業的特點。

第五章介紹上文提出的四個關鍵要素，以建立和維護我們認爲是理想的混合形資本主義。這些前提條件有三項對促進具生產力的創業精神是非常重要；第四項旨在確保創業競賽的優勝者不斷創新。我們也討論剛提到的「假如…那麼」主題：文化，地理，金融，教育以及民主等等；並審視每一主題在大企業或創業型（或理想的兩者趨同）資本主義中是否獨一無二以及何種程度。

目前遠離科技前沿甚遠的發展中國家，應採取那些步驟才能走向我們主張的正確混合資本主義？這是第六章探索的問題。這不容易回答，因爲這需要經濟和政治適當結合。發展中世界包括處於不同發展階段的許多國家，各有獨特文化和歷史情況，答案更加複雜。

第七章檢視這世界兩個大企業資本主義的典範：日本和西歐；只在二十年前，看來人均收入都會超過美國。事實上，美國人爲此幾乎驚慌失措，但美國似乎更擔心與這兩個世界地區的貿易赤字。事實上，這些赤字，就像目前的貿易赤字，主要是反映美國經濟的基本總體經濟失衡，基本上不關乎不同國家的相對生活水平或是本書提出的更重要問題：經濟體系有多接近科技前沿（人均收入是計量接近程度的一種計量方法）。

在任何情況下，當日本和西歐接近美國的生活水平，有些事情發生了。他們的經濟停滯不前（日本比歐洲爲甚），而勞動生產率增長在美國起飛，從 1973 至 1975 年按年計算爲 1.5%，急增至 1995 至 2000 年的 2.5%，其後四年更高速大幅度提升至 3.5%。最近期的勞動生產率的快速增長尤其特別顯著，因爲 2001 年經濟衰退和 9.11 恐怖主義襲擊之後可能帶來貿易摩擦，阻礙生產力，以及公私營部門增加保安支出。

美國經濟步伐加快的爭論無疑將會繼續，但歐洲和日本落後原因之一肯定是沒有健康的創業精神。自 2000 年以來，西歐國家領導人宣布要採取措施促進創業精神以克服這缺陷。他們能否成功，這是第七章其中一項主題。

最後，即使經濟體系已經有強大的創業部門，例如美國，亦要面臨繼續保持如此的挑戰。畢竟，社會必然有變化。英國曾經領導世界，但在二十世紀大部分時間回歸大企業和國家指導的資本主義，只是在過去二十年左右從沉睡中蘇醒過來。美國在二戰結束後，陷入了接近大企業資本主義的階段，這情況深受著名思想家 John Kenneth Galbraith 甚至創業經濟學之父 Joseph Schumpete 熊彼德鼓掌稱贊。但是，慶祝原來是過早了。美國戰後的強勁生產率增長紀錄到了 1973 年至 74 年第一次石油危機急剎車停下來，並且一如我們提出，生產力增長停滯不前約二十年，只在到了 1990 年代中期反彈，而且比以往任何時期都更強烈。

美國面臨挑戰的核心是保持其生產力奇蹟持續。我們認爲保持大企業和創業資本主義的正確混合是迎接這挑戰的關鍵要求。然而，Mancur Olson（二十世紀偉大的經濟學家，我們認爲他到目前還沒有被公正認可）在幾十年前警告，利益集團可以令經濟僵化(Olson, 1982)。除了戰爭，破壞性的科技變革可以防止這情況發生。但是，這種干擾只可能發生在鼓勵冒險的氛圍。第八章認定我們擔心的一些趨勢，如趨勢未能扭轉則可能阻礙承擔風險。如果領先的社會──美國──不是因爲國外挑戰（目前的擔心），而是國內問題而放棄這角色，最低限度這將會是悲劇。

總結思考

我們要小心提出我們的主張。我們不是提出增長的靈丹理論來解釋不同程度的增長，只依賴唯一的一個因素，例如創業精神。因爲我們會證明，我們認定的四種類型資本主義有三種曾導致增長，以後將繼續增長。但是，我們認爲經濟要在任何部門或其中許多部門推進前沿，最終必須接受某種混合創業和大企業的資本主義。

我們的論據參考邏輯，歷史，甚至經濟理論（儘管不是數學模式）。我們明確認識到我們的聲言尚未被經濟學家常用的實證技巧測試，雖然最近有一些其他研究已開始建立創業關乎經濟增長的案例（可能很多吧）(Audretsch 等，2006; Acs and Armington, 2006)。標準的統計方法是採用某種形式的多元回歸分析，研究人員可以把一些現象的原因排序，以查明那些是重要和重要的程度，以及那些不是重要。

但是，決策者不能也不應該等待更正規的數學和更多的統計研究告訴他們該怎麼做。我們認爲已經有足夠的現有資料，可以幫助指導忙碌的決策者和本身受影響的旁觀公民。我們希望讀者都同意這確實如此。

第二章

爲什麼經濟增長關乎重要

我們對創業精神感興趣，是因爲我們希望解釋，並最終有助促進經濟增長；傳統以來是以國家的商品和服務產出（經濟學家稱爲「國內生產總值 GDP」）來衡量增長。本書三位作者接受經濟學教育時，經濟增長的重要性是不言自明。我們之中有一位研究大蕭條之後的增長，可以理解當時這方面的教學全面投入於如何刺激經濟增長。[3] 從二戰後直至 1960 年代末和 70 年代初，另外兩位作者也研究這問題，當時仍普遍認爲重視經濟增長是沒有爭議，甚至等同理想的母親和蘋果餡餅。經濟體系中的商品和服務增長較快，人人的收入就越高，（儘管不可避免有些人收入多於別人）。人們的收入多了，生活上可以多購買，多使用和多享受更多的事物（和服務）。怎麼可能有人質疑增長更快的價值？近年來，一些觀察家正是這樣做，現在需要多解釋經濟增長（至少經濟學家會爲此感到驚訝）。

大多數人——失業者和找工作的人，恐怕失去工作的人，或是因爲增長迅速希望提高工資的窮人——毫不懷疑經濟增長帶來的好處。但出於稍後明確的理由，依然需要說服質疑增長有何好處的人；以下先討論他們的批評。

在考慮他們的具體批評之前，先要考慮大局。說到底，經濟增長是至關重要，不是因爲人類貪婪或過於功利，而是他們想改善自己的生活。這是很自然的願望，要有更多的經濟產出人們才可以生活得更愉快和滿足。當然，經濟增長不是生活的唯一目標。經濟學家首先指出總有取捨：工作更多即是留給玩樂和家庭的時間更少；更多產出往往同時增加不受歡迎的副作用，如污染。但說到底，較富裕社會有較多資源，應付必須解決縮短人們壽命或降低人們滿意度的經濟增長副作用以及各種弊端。這一章稍後會提出額外原因，解釋持續增長對發展中國家和發達國家在本世紀及以後特別重要。

增長是否有限制？

增長懷疑論有一派個人和團體擔心隨著世界人口增加和經濟增長持續，社會將用盡稀缺資源，並同時破壞環境。在 1970 年代初期，「羅馬俱樂部」表達了這樣的憂慮，擔心最終（而且很快）世界將耗盡能源和一些商品，從而經濟**不能**以現有步伐增長。今天依然有人認爲出於同樣原因，增長**不應**繼續。

末日論者預計經濟增長將陷於停頓證明是錯的。自 1975 年以來，世界經濟總產出增加了七倍以上。[4] 按人均計算，世界產量高於三十年前的五倍以上。產量增長，在二十世紀中世界各地人均收入增加的速度更快（近九倍），高於一千年以來任何一個世紀（根據這些事物可以計算的程度

---

[3] 當其時，經濟學家側重於提高貨物和服務的需求，而不一定是供應的增長率。第三章進一步討論這區別。

[4] 基於世界貨幣基金的〈世界經濟數據庫〉數據。

而言）。[5] 人均產量繼續增加，是因爲世界各地企業繼續更多利用電腦和訊息科技，使工人有更高生產力，也因爲科技本身繼續進步，使消費者可使用新產品和新服務。有充分理由期望這進程能夠持續，但也有一些潛在危險，包括政府的愚蠢行動。

但增長應否繼續？隨著生產和使用越來越多的東西，能源供應將在這進程中耗盡，這如何是好？奇怪的是，過著理性生活的經濟學家要求擔心論者要有信心：由市場激勵推動的持續科技進步將緩解這些問題。但是，後來發現經濟學家的信念是有歷史事實作爲根源。在 1800 年代初期，馬爾薩斯發表著名的預測：因爲糧食生產無法跟上人口增長，世界人口將最終餓死，或至少會過著最低水平的生活。自那時以來的科技進步已證明他是錯的。通過更好的農業技術，發明新的耕作設備和不斷進步的農業科學（特別是最近基因工程領導的「綠色革命」），糧食生產增加速度超過了人口增長，以至食品價格以「不變」（經通脹因素調整）價格計算，今天的價格要低於二百年前，或甚至五十年前。在二十世紀初，農民佔美國人口百分之五十以上，現在不到百分之二，並在同一時間糧食增產。

科技進步的進程粉碎了馬爾薩斯的可怕預言，也可以平息擔心能源消失的現代馬爾薩斯，但政府要更積極參與解決全球變暖的問題。當一些能源枯竭，尤其是化石燃料，價格將上升，啓動若干事態發展，經濟因而不會停滯。一方面，消費者將減少對化石燃料的直接需求（較少出遊，合乘汽車，甚或遷居更接近工作地點）或間接需求，購買更節能的物品（汽車，房屋，設備）。這發生在 1973 年第一次戰後的「能源危機」。由於價格較高，能源使用佔美國國內生產總值的百分比已減少一半；如石化燃料價格（經通貨膨脹因素調整後）在未來上升，這比例還會繼續下跌。同樣重要的是，如石化燃料價格上升，替代形式的能源（核能，聚變，地熱，生物質能，太陽能及其他可能的來源）的支持者將有更強力的誘因來完善科技，使其可隨時使用。[6]

至於全球變暖，科學家的共識認爲這問題是真實而且不斷增加。實際上，一些科學家把 2005 年損毀墨西哥灣國家和佛羅里達州部份地區的激烈颶風活動，歸因於全球變暖令海水變暖。與此同時，經濟學家和世界各地決策者逐漸形成共識，遏制導致全球氣候變暖的碳排放量，最好辦法是混合規則和類似市場的獎勵，其中或許最有希望的是設立污染上限：爲生產活動不可避免的排放量定出適度限制，並允許這些排放權利可在市場交易。因此既可以限制污染，而增長仍然可以繼續。這適用於全球的「總量管制和交易[7]」方法，是 1990 年代末達成的京都協議的關鍵，但尚未執行（主要是由於美國反對）。儘管政治和實際問題可能抑制在全球範圍內採用「總量管制和交易」方法，有兩個理由可以在國家的基礎上執行這構思。[8]

有人懷疑如資源用於減少污染，經濟能否持續增長，這只需看看美國經驗：即使大幅提高商品生

[5] 相比之下，世界人均產出在十九世紀增加 248%，但從十一至十八世紀只有兩位數字的增長。見 DeLong, 2000。

[6] 以氫氣取代石油和天然氣的熱情可能落空。生產氫氣要消耗能源。雖然氫可能是"清潔"，但生產過程──通過電力發電廠──可能不是。有關世界沒有面臨迫在眉睫的能源短缺問題，參見 Huber 與 Mills, 2005 引起爭議但相當有說服力的文章。

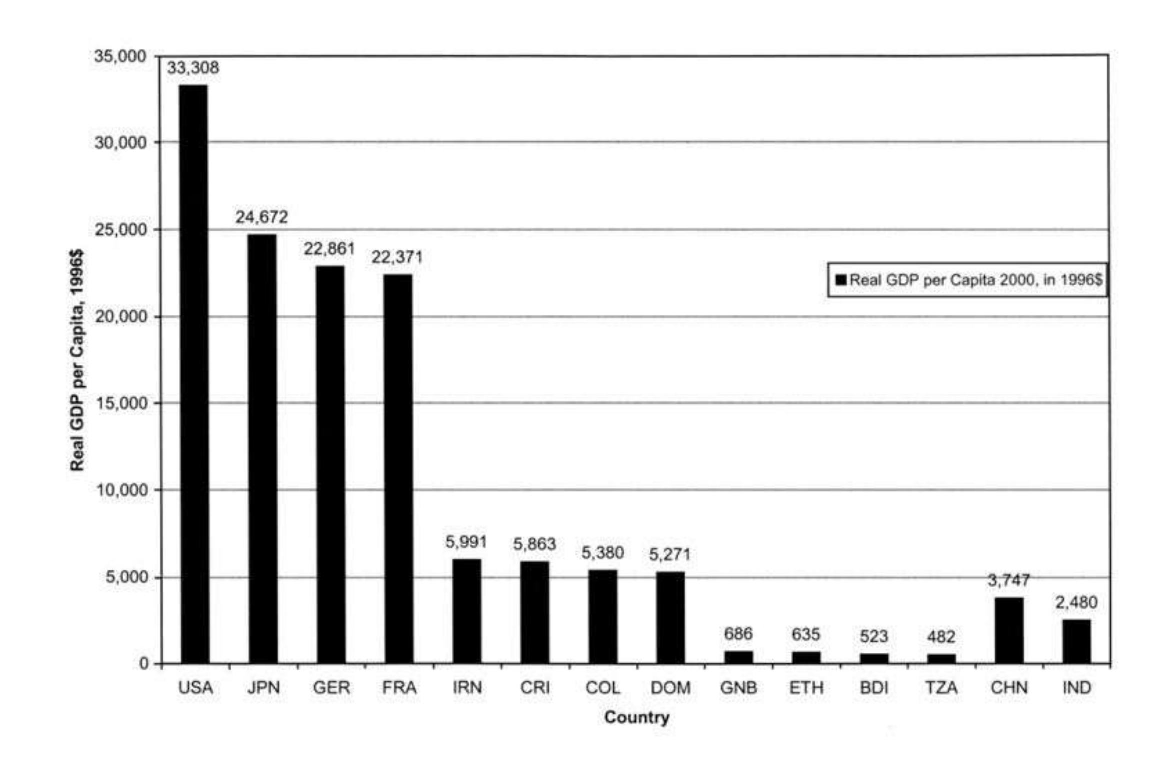
[7] Cap and Trade

[8] McKibbin 與 Wilcoxen, 2002 以這些論據提出更徹底，深思熟慮的方法。

產，今天的空氣和水遠比三十年前清潔。[9] 現今投入於「零增長」或「增長極限」運動的政治能量，如果同樣投入於說服世界各國政府接受對社會破壞較少的方法，包括可交易的排放許可證制度，有充分理由相信全球變暖的關注將大大減弱。

增長和全球化

對增長的第二線攻擊源於反全球化運動，雖然沒有直接標示。一些人旨在反對世界各國擴大國家之間經濟一體化，在全球各地發起抗議活動，是因爲他們認爲即使這「全球化」進程提升整體增長，這也助長經濟不平等，甚至陷入貧困。一些全球化的批評者都遵循這推論而達致一些合乎邏輯的結論：倡導貿易，資本流動和移民要有更高壁壘，以扭轉經濟一體化，從而表面上在過程中減少不平等和貧困，不管這對增長有什麼影響。



【圖 1】**2000 年高，中，低收入國家的實際人均國內總產值**（以 1996 年美元固定幣值調整）。

縮寫：USA 美國，JPN 日本，GER 德國，FRA 法國，IRN 伊朗，CRI 哥斯達黎加，COL 哥倫比亞，DOM 多米尼加共和國， GNB 幾內亞比紹，ETH 埃塞俄比亞，BDI 布隆迪，TZA 坦桑尼亞， CHN 中國，IND 印度。

資料來源：Alan Heston, Robert Summers 與 Bettina Aten，賓夕法尼亞大學國際比較中心，2002 年 10 月參考 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

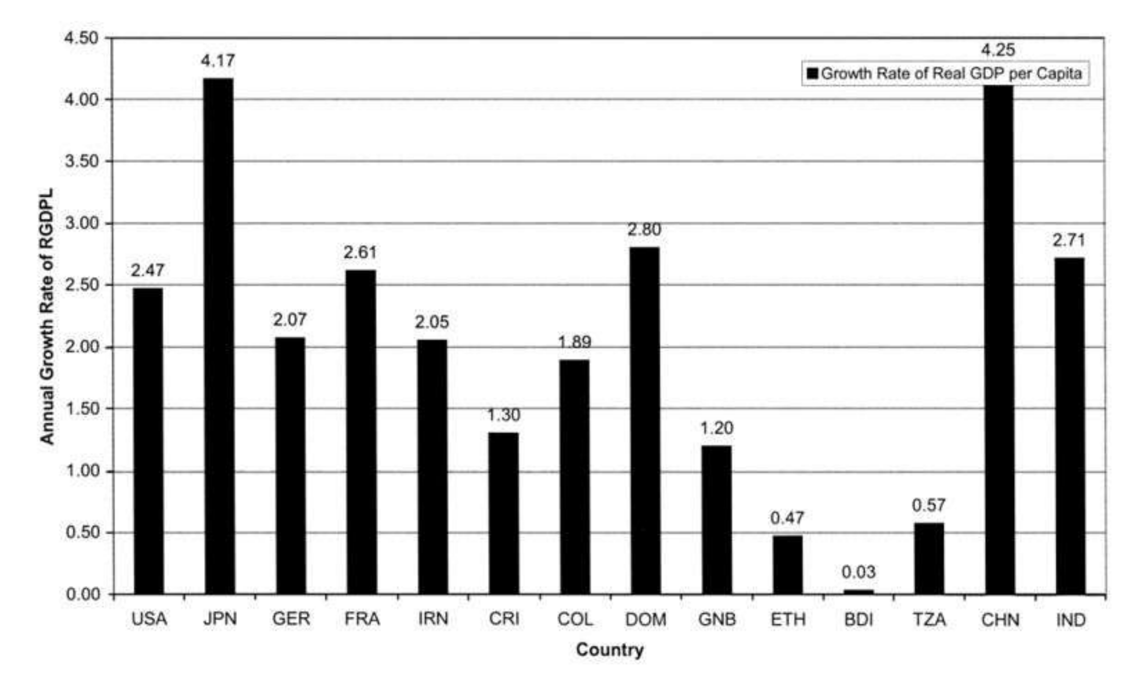
赤裸事實證明令人擔心的不平等，至少這見諸各國之間。圖 1 顯示 2000 年三組國家的人均實際收入（以各國的價格水平差異和匯率調整）：四個「富裕」經濟體系（包括美國），四個「中等收入」國家，四個貧窮國家。三組之間的分歧巨大，富裕國家人民的平均收入約爲中等收入國家

---

[9] 削減污染迄今是通過法令指揮和控制，而不是更多面向市場的辦法，如上限和交易。但是，朝著市場方向走原因之一是降低成本，也就是說，人們利用模擬市場的技術，可以用較低成本達致同樣的減少污染。

的五倍，是貧窮國家的二十五倍。

特別令人不安的是從 1960 至 2000 年這四十年各國之間人均收入差距普遍**擴大**，意味著收入不平等變得更糟。圖 2 顯示在此期間人均收入的增長率。儘管各國不同發展速度並非如圖 2 所示那樣清楚，但可察覺有一個獨特模式：平均而言，富裕國家的增長速度快於中等收入國家，與貧窮國家相比，增長更快。換句話說，收入或人均產出水平漸趨兩極而不是趨同。請注意我們只是提出事實，並沒有說明全球化是否或是以何種程度促成這趨勢，或是一如 Martin Wolf 有說服力的解釋這實際上有改善(Wolf, 2004)。



【圖 2】**1960 至 2000 年高，中，低收入國家的每年增長率**（以 1996 年美元固定幣值調整）。縮寫：USA 美國，JPN 日本，GER 德國，FRA 法國，IRN 伊朗，CRI 哥斯達黎加，COL 哥倫比亞，DOM 多米尼加共和國， GNB 幾內亞比紹，ETH 埃塞俄比亞，BDI 布隆迪，TZA 坦桑尼亞， CHN 中國，IND 印度。資料來源：Alan Heston, Robert Summers 與 Bettina Aten，賓夕法尼亞大學國際比較中心，2002 年 10 月參考 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php.

以後的章節討論各國收入差距是否必然會整合，朝向富裕國家的人均收入水平。但必須要指出，**各國**人民平均福祉的差距，是不同於世界各地**全體人民**收入的差距，無論他們居住在何處。特別是考慮到佔世界人口約百分之四十的印度和中國，由於這兩個國家人口密集地區的收入快速增長，世界各地**全體人民**的收入不平等似乎隨著時日已經收窄。(Bhalla, 2002)。

再者，印度和中國取得了長足增長，同時向世界其他地區開放：更多貿易和更多接受來自富裕國家的投資；這對全球化的辯論有很大關係。開放貿易和投資是促進創業精神的關鍵，因此也促進經濟增長，在以後的章節會討論。暫時要留意的是經濟增長和減貧齊頭並進(Dollar and Kraay, 2002)。事實上，很難想像有減少貧困但沒有經濟增長的例子。水漲必然船高。尤其是從 1978

到 2000 年，儘管世界人口增加了十六億，貧窮線（每天收入低於 1 美元）以下的人數減少多於三億(Barro 與 Sala-i-Martin, 2004, 9)。

但即使全球化加劇不平等（在某些國家可能如此，特別是這往往有利於教育程度最高，有技能或產品在全球市場銷售的個體），減緩或扭轉經濟一體化的步驟顯然會降低經濟增長，很可能導全球收入和平均生活水平下降。[10] 一個簡單的思維實驗可說明原因。試想，如果美國五十州的人民只可以和本州人民做生意。現在，美國人可以在「聯合美國」內自由買賣商品和服務，匯款和收款，自由遷居；如美國是「不聯合美國」，總產出和收入低於現在的美國，這是否有任何嚴重問題？擴大個人和企業可以做生意的市場規模，促進繁榮，讓個人和企業專門從事自己最擅長的，這是亞當・史密和李嘉圖 David Ricardo 二百年前提出的見解。這不僅在美國是如此，在世界各地其他國家也是如此。[11]

經濟增長與幸福

對持續增長的第三項批評，是源於老生常談的格言：「金錢不能買到幸福」。當然這有很多真理。例如，宗教領袖不斷提醒我們精神健康比財富重要。世俗一些說吧：儘管一般美國家庭財政上是今年勝往年，但很多人沒有因而快樂。一個明顯的原因是許多家庭父母雙方都要工作，不斷掙紮於做好工作或是和孩子共渡「有質量」（如果不是「有數量」）的時間，使許多美國人覺得他們是在原地踏步。即使美國人有更高收入，他們還是覺得不快樂，康奈爾大學經濟學家 Robert Frank 指出另一個原因。雖然大多數「消費品」——住房，汽車，衣服——可能使人暫時感覺良好，這是不能持久的。這些事物的「新鮮感」消退，個人就會認爲這些都是理所當然。再者，當人們環顧四周，發現其他人有相同或更好的消費品，他們最終可能比之前還不高興(Frank, 2004)。顯然，對幸福的感覺而言，似乎**相對**財富或收入比絕對財富或收入重要。(Graham and Pettinato, 2002) [12]

不過，經濟增長的重要性可能會超出人們的認識。在調查中，受訪者告知調查員的答案不一定捕捉到人們可能認爲是理所當然但客觀上讓他們生活過得更好的進展。例如，在過去幾十年，甚至在大多數發展中國家，世界各地的平均預期壽命一直增加。[13] 這顯著成果是因爲食品更充足，醫療照護更完善；兩者都是經濟增長的產品。或是考慮富裕國家如美國，過去幾十年在控制污染和加強產品安全（特別是危險產品，如汽車）取得的重大成果。因爲收入增長，導致人們需求和可以負擔更清潔和更安全的環境，才會有這些發展。

要求接受調查的受訪者即時答覆，可能不完全知道所有這些事實。的確，正如記者 Gregg Easterbrook 指出，「繁榮悖論」其中一個是很多富裕中人身在福中不知福(Easterbrook, 2003)。與其要求個人比較事物的今昔來評估經濟增長的好處，我們認爲前瞻性問題更能多披露人們的想

---

[10] Chua, 2003 提出令人信服的討論，說明在許多國家，民族精英從全球化中得益是如何不成比例。

[11] 圍繞“全球化”全部有爭議問題的討論，最出色的是 Wolf, 2004。

[12] 更多「幸福」經濟學的最近總結，參見 Kahneman and Krueger, 2006, Di Tella and MacCulloch, 2006。

[13] 正如 Martin Wolf 指出，發展中世界的預期壽命已從 1950 年富裕國家的 2/3 水平，增加至 2000 年的 82%。(Wolf, 2004, 164)

法──即使受訪者所在社區，城市或國家的他人也享有同樣的增長（無論是以絕對值或百分比計算），他們會否因爲未來收入增加而覺得幸福。我們估計如果以這樣的方式提問，很多人不會質疑經濟增長。我們尤其相信，發展中世界約有二十億人每天收入少於 2 美元，他們會樂意回答他們將感覺更好。

國內生產總值：這就是全部？

關於經濟增長與幸福的第四爭論點，是傳統定義的產出增長不能準確反映人類福祉的增長。根據定義，國內生產總值只計算在市場交易的商品和服務，如果是由政府提供，這需貼上價格。國內生產總值沒有計量不在市場交易的一系列活動，但有助或有損我們的總體幸福感，包括：家庭活動，人類健康，非營利性組織（尤其是依賴志願者的組織）的選定活動和環境條件。公民和決策者只專注市場有什麼，對生活中真正重要的事物有過於狹隘的看法。經濟合作與發展組織的 2006 年報告補充說：生產總值沒有考慮在經濟體系內居民的分配（或收入平等或不平等的程度），也沒有計算閒暇時間的價值。因此，取決於社會重視收入平等和休閒的價值，例如，歐洲一些國家經「調整」的人均收入實際上可能高於美國(OECD, 2006)。

我們同意國內生產總值有其局限性，正如經濟學家早已認識。三十多年前，兩名美國著名經濟學家，耶魯大學的 William Nordhaus 和 James Tobin（後者曾獲諾貝爾獎），提出替代算法，包含各種形式的非市場活動，作爲更全面的計量，他們稱之爲「經濟福利量度」(Nordhaus and Tobin, 1972)。最近，美國國家科學院小組建議聯邦政府統計部門制定一套「附屬帳戶」來計量這些非市場的不同活動，補充目前國內生產總值計量傳達的訊息(Abraham and Mackie, 2005)。

這些都不應該貶低一項事實，即是市場的國內生產總值增長依然值得重視，原因有兩個。首先，組成國內生產總值的商品和服務本身是有價值，對人們也有價值，因爲商品和服務方便人們享受更高的生活水準。第二，收入和產出極有可能與目前還不包括在國內生產總值的一些非市場活動或成果是正相關。例如，正如我們指出，因爲經濟更加富裕，人民能夠負擔更多醫療照護，以及投資於改善環境（以及事實上很可能要求更多的非市場商品）。

至於收入平等或不平等，各人重視其價值必然是主觀的，因此不應過分重視以收入分配差異而「調整」的國內生產總值。然而，兩種極端的方向都是不可取。例如，如社會中人人收入均等，將沒有誘因刺激增長。反之，收入高度不平等的社會傾向政治不穩定和強烈反應，也是不利增長。沒有人知道快樂的中線在那裡，可能是「情人眼裡出西施」吧。關鍵並不在於**現在**收入是如何分配，而是各人要攀登更高的經濟台階有多容易，從而賺取更高收入。簡而言之，**機會**是最重要，既爲經濟增長也爲社會和政治穩定。

然而，近年來有一些辯論是關於生產力增加，收益因而增加的分配，特別是美國：工人是否整體得到歷史性的份額（約爲產出增加的三分之二）或是份額受到侵蝕。生產率增長速度似乎比實際工資增加爲快，辯論由此而起。但工資收入不是唯一的福利，特別是大多數美國工人的薪津包括醫療保險。考慮到這一點，薪津總額一直上升，大致與生產力率相同(Dew-Becker and Gordon,

2005)。當然，即使這事實也不能解釋美國工人在收入分配不同階段（稅前）收入越來越不平等的長期趨勢。這趨勢是眾所周知，足以解釋教育回報率隨著時日增加，反映僱主對技術工人的需求（相對於供應）增加(Lazear, 2006)。

經濟成長是否零和遊戲？

本書的重要前提是經濟增長不僅有利富裕國家如美國，也有利於所有國家，因爲只有通過增長才可以改善人民的生活水平，無論他們身在何處。但這前提似乎並不如我們所希望的得到廣泛認同。近年來，我們聽到美國一些政治和輿論領袖越來越多的反對意見，他們擔心其他國家經濟增長，特別是欠發達國家，尤其是中國和印度。

可以肯定的是這些擔憂通常不是直接表達。相反，措辭往往是反對較窮的國家的低成本勞動力，能夠比富裕國家如美國更便宜提供產品和服務。爲了糾正這種情況，提出的種種建議總是富裕國家不要從較窮國家購買那麼多。有些人聽起可能覺得「公正」，但在發展中世界的眼中，這是告知他們不應如他們所願或所能夠的增長迅速。經濟增長某程度是否真的是零和遊戲，也就是說，貧窮國家每累積一美元必然是來自我們的口袋？(Thurow, 1980) 如果是這樣，幫助其他國家發展是否武裝我們的經濟敵人，讓他們將來奪去我們的工作或減少我們的工資？這些問題的答案是「不」和「不」。[14]

利用那美國五十州的例子再次說明情況。當其他各州的收入增加，紐約市的市民也受益，因爲其他地方較富裕的人民爲紐約市的商品和服務提供較大的市場。這同樣適用於其他各州。同樣的邏輯也適用於二戰後美國推出的馬歇爾計劃，以重建歐洲和向日本提供廣泛援助，經濟上重新站起來。隨著這些國家的人均收入增長，更多人買得起美國經濟能夠生產和交付的產品和服務。美國在戰後積累貿易赤字與這現象並不矛盾，這只是表明美國人收入增長，對外國商品的需求增長快於美國的出口。這些新產品，服務和生產方法，通過不同渠道傳到世界各地，有助提高那些地方的生活水平。簡而言之，正如經濟學家所言，創業精神有跨越國界的「有利外部因素」。

有些人認爲，也許是很多人認爲，中國和印度迅速崛起帶來不同的問題。某國處於較低的經濟發展階段，以其較低的勞動力成本製造基本上富裕國家以前有製造的同一商品。但是，越來越多證據表明，在一些領域（訊息科技，生物科技和在某些類型電子設備），中國，印度和他們較富有的東南亞近鄰，已超越單純生產或提供服務，進入價值鏈最有價值的研究和發展部分。事實上，第八章討論一些美國大企業表示越來越大的興趣，支持這些國家大學的研究，而不是在美國──不僅是出於成本考慮，而是由於在這些其他地區可能更容易取得和使用研究成果。富裕國家，例如美國，應否擔心他們的一些研發基地會「輸給」其他國家？

從某種意義上說，是的；在另一意義上說，沒有。一方面，研發工作遷移美國之外，其他國家會分到一些利潤，這原來是屬於以美國爲基地的企業和他們的投資者（雖然其中一些可能是外國

[14] 然而，正如最近表明，當其他國家的增長速度是等於（或快於）本國，從貿易中獲益可能不會是很多。(Baumol and Gomory, 2005; Samuelson, 2004)。不過，貿易是可以產生收益。

人）。再者，研發成功可能導致下游的其他成功。科學家可能轉移到有尖端研究人員的地點。再者，有了初期發現的真知灼見，創新者可能在下一波的相關創新中佔著先機。所有這些淨影響是主持研發突破的東道國，增長速度比沒有科研的快，而沒有這樣突破的國家增長將較爲緩慢。

另一方面，創新是內在「滲漏」的進程，這在以後的章節有強調。即使知識產權得到良好執行，創新的絕大多數利潤是歸於社會整體，而不是發明人或初期的創業家。這是因爲創新帶來新穎的和更便宜的產品和服務，這有利於所有買家，提高他們的生活水平。因此，即使「下一件大事」是在中國或印度發明，美國人和世上其他國家的人民最終受益。當美國人似乎發明了所有這些「下一件大事」時，世界是這樣運作。未來的世界也會是這樣運作，即使其中一些突破是出現在美國以外。

爲了貧困國家的經濟利益，還有另一個原因這些國家在未來歲月要增長得較快。稍後和最後一章會討論美國和其他富裕經濟體系在未來幾十年將經歷一波嬰兒退休潮。這些退休人士很幸運地儲蓄了退休金，當然指望其金融資產（以及他們的住宅和其他不動產）的價值不會下跌，理想的話甚至以快於經濟增長的速度繼續增長。但是，除非新興市場的投資者有能力購入退休人員必然要出售的證券，這是不可能發生的；因爲較富裕國家的年輕一代不可能有足夠收入，然後儲蓄，及後購買這些資產。但是，除非美國以外的投資者他們的經濟繼續增長，否則他們不會有這些資源。出於這個原因，世界其他地區的持續經濟增長，對所有富裕但老齡化經濟體系的投資者有強大的經濟利益。

我們的論點只談到全球增長對經濟的好處，沒有論及政治。很可能某些國家會利用他們的新財富提高他們的攻擊性軍事能力，從而增加衝突的機會。例如，隨著中國經濟持續增長，人民和政府可能不會放棄大陸與台灣團聚的夢想。在錯誤的情況下——特別是台灣的獨立行動過火——中國可能以軍事行動實現這目標。更富裕的中國更有能力支持軍事行動。這說法也適用於較富裕的印度，巴基斯坦，或世上任何其他國家；對鄰國不滿實在太普遍了。

幸運的是，伴隨著經濟增長還有抵消的力量，可以緩和但並不一定消除軍事行動的任何衝動。第五章會討論有令人信服的證據表明，經濟越富裕就越傾向樹立民主價值觀念和體制。進一步，社會擁護民主的同時又越來越富裕，比諸以往是較少可能以軍事行動來促進他們的利益。如果這屬實，那麼推動經濟增長的創業型資本主義可能有助舒緩世界不同地區瀰漫著的武裝衝突傾向。[15]

經濟增長和人口老齡化

有句老話，人生中必然的只有死亡和稅收。但其中一項——死亡——越來越推後，經濟增長促進先進的醫學科學和營養。隨著經濟體系變得富裕，也啓動其他人口趨勢。家庭少生孩子，因爲不太需要他們養家。少生孩子和平均壽命較長只有一件事：隨著時日，人的平均年齡增長。有一些人口老齡化的先進國家，其生育率低於更替率，大家都知道一段時間了。但許多人可能沒有意識

[15] 當然，民族主義和種族和（或）宗教效忠可能戰勝經濟增長和民主，並導致軍事行動。我們所聲稱的是經濟增長應導致民主，也應減少國家以軍事，而不是外交手段，解決與周邊國家爭端的可能性。

到發展中國家的平均年齡也在增長。事實上，國際貨幣基金和聯合國報告全世界都在老齡化，而且對發展中世界影響將會比富裕國家更加顯著。鑑於現在世上的老年人（六十五歲以上）近六成生活在發展中國家，這比例預計到了 2050 年將增加至百分之八十（國際貨幣基金，2004 年；聯合國，2004 年）。

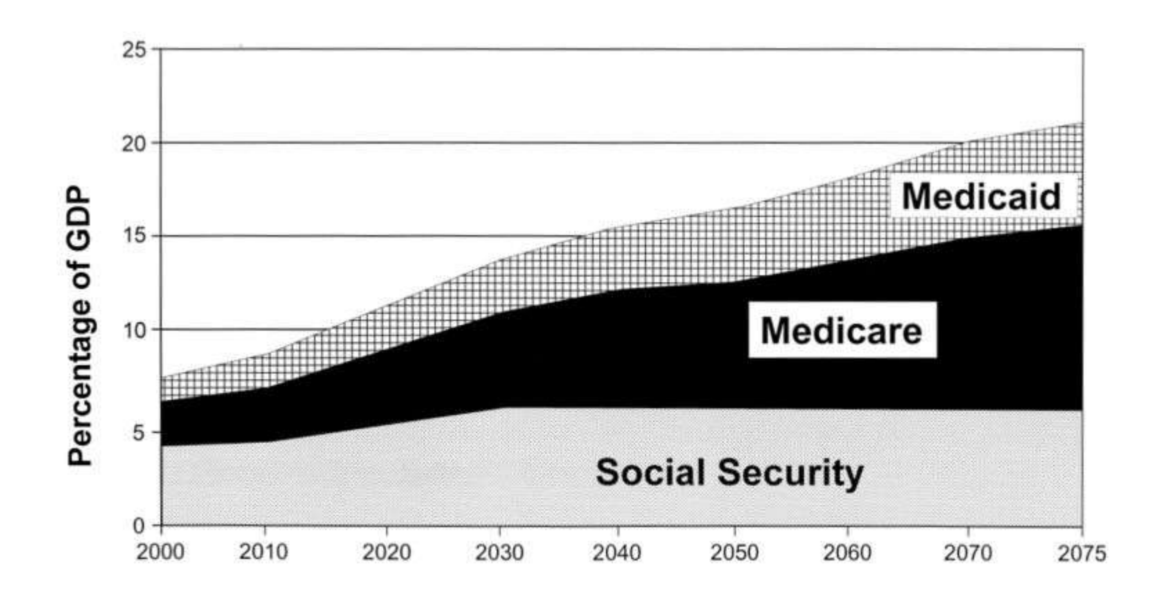
那麼，除了促成這一切，經濟增長與這些有何關係？簡短答案是經濟增長當然有助促進世界老齡化，也迫切需要經濟增長以幫助支付醫療照護和承諾老人的收入補貼。可以肯定的是，這問題現在主要限於富裕國家，政府曾經作出上述承諾並且採取一些行動。但是許多發展中國家也建立本身的類似系統，儘管不是那麼慷慨；而且確實是受到世界銀行鼓勵。

融資問題，只是較富裕國家面對的已是巨大。考慮美國；在發達經濟國家中，美國的挑戰是最不嚴重。如圖 3 所示，在 2004 年，根據美國社會保障和醫療保險計劃支付的福利金總額約爲國內生產總值 5%，佔所有聯邦政府開支（這佔國內生產總值 20%）約四分之一和聯邦政府稅收約 30%。到了 2010 年，嬰兒潮第一批將開始退休，這趨勢會隨後加速，承諾的收入和醫療福利將大幅增加。

因此，美國政府的中立官方記分員——美國國會預算辦公室，預計這兩個項目連同醫療補助制度 Medicaid（另一種低收入個人和家庭的醫療照護計劃）的開支，到 2025 年會佔國內生產總值 13%，到 2050 年佔 19%（美國國會預算辦公室，2003 年）。比對聯邦政府在 2004 年的稅收佔國內生產總值 17%（自 1960 年以來最低份額），甚至過去四分之一世紀的平均 20%，如果沒有重大政策改革，財政災難似乎是不可避免。

因此，我們認爲最終解決這問題，需要有一些增加稅收和削減預算（尤其是福利項目）的組合。[16] 無論這些步驟可能有什麼政治痛苦，比諸以下的情景的經濟痛苦將是相差懸殊：到了某個時候，投資者擔心不會採取政策改革，除非息率極高，否則拒絕購買支付聯邦政府融資所需的債務，這可能使美國經濟（和其他經濟體系）陷入深度衰退。

[16] 解決長期的預算問題，Sawhill, 2005 列出一些可能措施的大綱。



【圖 3】社會保障，醫療照護和醫療保險開支佔國內總產值的百分比。

資料來源：美國國會預算辦公室主任 Douglas Holtz-Eakin 就長期聯邦政府責任的經濟成本發表證言， 2003 年 7 月 24 日參閱 http://www.cbo.gov/showdoc.cfm?index=4439&sequence=0。

在任何情況下，所需財政調整的規模以及決策者必須作好準備以吸收的政治疼痛，很大程度上取決於經濟如何快速增長。美國國會預算局的預測假設工人的人均產出今後每年增加約 2%，這稍高於 1973 至 1993 年黑暗期間令人失望的 1.5%，但大大低於美國自此之後勞動生產率每年增長的 3%。經濟學家不善於預測生產率的未來，因爲這需要從最基本預測未來的創新率，這基本上是不可能做任何準確預測。美國國會預算局和大多數經濟學家面臨需要作出長期預測時，利用「均數復歸」法就是這個原因。許多股市分析師有利用「均數復歸[17]」法，這是說如果任何變數的增長過度偏離歷史平均水平，最終還是會回歸平均數，也可能會超越。自 1900 年代中期以來，美國勞動生產率每年增長約 2%，因此「均數復歸」意味著從長遠來看，美國今後的勞動生產率增長可信會是大概如此。因此，這也是美國國會預算局的預測。

但事情不一定是這樣。如經濟有一些基本變化，過去的歷史不再是未來的好指引，那又如何？例如，從二戰結束到 1973 年第一次「石油危機」發生，生產力每年增長 2.5%。隨後二十年增長率只是暗淡的 1.5%，直至有一些事情發生，美國勞動生產率飆升，甚至超越戰後二十五年的快速。

簡短複述生產力的這些事實，重點是經濟不會停滯不前。事情會變化，當事情變化時，歷史不可能是未來的指南。增長就是從此而來。要是美國找到持續增長的方法，甚至超過 1993 年後顯赫的 3%生產力增長率，而不是穩守國會預算辦公室預計的 2.1%？在今後的四十五年每年近 1%的差異，意味著到了 2050 年人均產出將高於國會預算辦公室預測約 60%。因爲作爲分母的國內生

17 reversion to the mean

產總值擴大，社會保障和醫療方面的支出佔國內生產總值的比例將大大降低。根據現行法律，支出下降的比例將在一定程度上被以下的事實抵消：社會保障援助金是隨著實際工資上升而上升；如生產力是以這樣的速度增長，工資將增加約 1%。但較快的生產力增長無疑使醫療照護的支出可以負擔得起，因爲即使醫護人員的工資和薪金隨著更高的生產力而增加，這只佔整體醫療費用的一部分。如歐洲和日本在未來找到方法提高其貧血的生產力增長，也會有類似效果。

簡而言之，對老齡化社會而言，增長事關重要，因爲政府較容易負擔得起承諾支持老人等等。反過來，老齡化對增長過程有兩個非常不同的影響。從積極方面看，勞動力老化在一定程度上意味著普通工人有更多經驗。較有經驗的工人又會提高生產力，因此，如其他條件保持不變，社會老齡化應該表現出更快的生產力增長。[18] 但是，老齡化社會不會是什麼都可以保持不變。隨著社會老齡化，沒有家庭或子女負擔的年輕人佔較低比例，因此較少人願意頂著風險去形成和助長有重要影響力的企業。可能到了某一點，老齡化社會很可能會淡化本書談及的創業精神：發展和壯大有高增長潛力的企業。誠然，美國許多高齡或接近退休人士離開企業後開始自己的諮詢業務或專營店，這是日本社會退休老人追求的傳統。但是，推動經濟增長要有突破性技術和服務的知識和商業化；在其他條件相同的情況下，老人很難獲得這些知識。第七章會討論日本和西歐國家在未來的日子要爲退休人口的收入和醫療需求融資時，面臨的經濟大山比美國還要險峻，這是原因之一。

經濟增長和國內文化

最後，經濟增長是社會緊張局勢的潤滑劑，讓人們有希望。社會人均收入停滯不前，甚至下降，從定義上來說是無法說服年輕人他們的經濟命運會隨著時日將提高。沒有希望，就幾乎沒有或完全沒有創業精神力求改變現有秩序或改善自己的生活水準，更遑論他人，城市或整個國家的生活水平。總之，沒有增長本身可以成爲障礙，阻礙經濟進步，甚至更糟糕。

正如哈佛大學經濟學家 Ben Friedman 極具說服力指出，增長緩慢，特別是加上不平等不斷擴大，可以提供適合環境滋生不信任，以及往往帶著仇恨(Friedman, 2005)。他指出，美國內戰後對非裔美國人和移民最不能容忍的一些最嚴重時期（1800 年代末期，1930 年代，1970 年代和 1980 年代初），都是發生在增長緩慢或負增長時期，這不是意外。最惡劣的例子當然是第一次世界大戰之後納粹主義在德國崛起，當時該國同時陷入惡性通貨膨脹和增長停滯（並最終經濟蕭條）。又例如歐洲大陸在過去數十年增長緩慢和失業率高企，再次見到反猶太主義的苗頭，同時反移民情緒變得激烈。

如經濟在增長，情況可能完全相反。這些走運的國家能夠利用良性循環，因爲年輕人假設只要努力，可以指望明天會更好。例如，到過印度、中國、愛爾蘭或以色列的遊客，感受到充滿活力和激情，這在世界收入分配高端的西歐和低端的大部分拉丁美洲或非洲是聞所未聞。經濟增長開闢了機遇，這反過來又不僅帶來希望，也釋放工作熱情，有助令機會變成現實。美國部份地方也有

[18] 例如，已故的 Edward Denison 對美國經濟增長的一項開創性研究中計算，更有經驗的勞動階層在 1909 至 1957 年之間，把勞動生產力的年增長率提升 0.13%。參見 Denison, 1962, 148。

同樣的精力和樂觀態度──高科技集中的幾個地方和的一些美國城市的部分地區。面臨的挑戰是當美國也開始要處理嬰兒潮一代退休的種種問題時，如何在今後幾十年保持這樣的精力和希望的結合。

結論

對經濟增長的批評是有一定的道理，但基本上是錯誤。經濟增長是重要的，以後也是重要的；事實上，如個人和社會關心要改善世界各地人民的生活水平，這在道德上是必要的。《商業周刊》首席經濟學家 Michael Mandel 曾撰文討論科技驅動的經濟增長，和我們試圖在這一章傳達的訊息幾乎一樣：

> 「我認爲這種由科技驅動的經濟增長至關重要，如果我們不要被我們自己的問題淹沒。…沒有醫學科學的突破，就不可能爲老齡的一代美國人提供醫療服務，而不致讓年輕的一代破產。沒有能源生產和分配的突破，就不可能實現第三世界經濟體系趕上工業化生活水平，而不嚴重破壞環境和耗盡世界的自然資源。沒有新科技驅動的快速經濟增長，就不可能減少貧窮或確保下一代比我們有更好的生活。」(Mandel, 2004, xi–xii)

只是引用對望今後科技進步的希望，是在迴避這一問題：誰拿出這些科技，以及同樣重要的是如何納入經濟體系？至於第一個問題，經濟學家普遍認爲科技發展至少是與投資有鬆散聯繫，這些投資是用於發明新科技或是研究與發展。但我們認爲另一有趣問題迄今還沒有很好研究，這涉及到在何種條件下經濟體系接納和採用新科技。這謎團的答案是視乎經濟體系是如何組織。第三章縱覽經濟學家迄今調查得出的結論：什麼推動經濟增長和爲什麼還要努力分析和研究以進一步改進。之後，第四章會深入討論這關鍵問題。

第三章

什麼驅動經濟增長？

現代經濟學成為單獨學科，始於亞當 • 斯密的《國富論》，書中關注的問題是如何使經濟富裕。斯密的最重要見解：經濟增長的關鍵是國境內外的專業化以及貿易。他推論如果每個人專注各自做得最好的，買東西只買其他人做得更便宜的，大家各有好處。斯密的看法是即使你是多面手，專注於你做得最好的一兩件事將會是優勢，因為總會有人做其他事情比你做得更好。因此，與其種植自己的糧食，建造自己的房子，或縫製自己的衣服，倒不如專注於一項活動，或為從事這項活動的老闆打工，然後向他人購入你需要的其他東西。斯密對未來的經濟前景感到樂觀，只要個體和企業可以在盡可能廣泛的地理區域內彼此自由貿易（只要運輸費用不會抵消遠方貿易的好處）。

只是幾十年後，馬爾薩斯盡力扭轉這樂觀看法。當然，馬爾薩斯為世所知的是他聲名狼藉預測人口增長會快於糧食供應的增加，從而導致大規模飢荒和死亡。馬爾薩斯這項預測大大鞏固經濟學被稱為「鬱悶的科學」。

正如第一章開始時的一些統計數字顯示，馬爾薩斯錯了。第二章又討論到馬爾薩斯沒有考慮持續的糧食生產科技進步，人們以同樣的土地（或甚至更少），更少人從事糧食生產，也可以養活更多人。然而，世上約二十億人每天賺不到 2 美元，他們同意馬爾薩斯那麼悲觀是正確的，這是值得同情。只是出於這個原因，人們可能會認為經濟學家一直感興趣的是：為什麼有些國家的增長速度快於其他國家，以及為什麼個別國家在不同時期增長或快或慢。但在馬爾薩斯之後，經濟學家對經濟增長主題的興趣減退，直至大蕭條時期才重新注意，當時世界各地的經濟不僅沒有增長，實際上是以史上未見的速率收縮。

著名的英國經濟學家凱恩斯提出解決當時問題的辦法。凱恩斯認為傳統的補救辦法──等待處於高位和不斷上升的失業率把工資推低至一定水平，讓商營企業認為再次開始僱用工人是有利可圖──是行不通的，或是需時甚長以至幾乎毫無用處。一方面，工資有抗拒下調的剛性；在職工人抵制僱主為了創造新就業機會而降低工資。同樣嚴重，如果不是更嚴重，是如企業沒有信心實際上消費者或其他企業會購買他們生產或交付的任何商品和服務，對僱用更多工人興趣不大或是根本沒有興趣，即使是工資較低。簡而言之，凱恩斯對大蕭條的診斷是商品和服務的需求不足，不可能等待工資和價格下降來治愈。

這基本見解催生了一門重要的經濟研究領域：總體經濟學；與此相關的是一套簡單的經濟處方。如私營部門產生的需求太少，政府必需插手救援，或是削減稅收或是增加支出，或是兩者兼而有之。換言之，當經濟疲弱，政府赤字可以幫助啓動經濟增長，但是，再一次是從經濟的需求方面入手。相反的，如私營部門的需求增長過於強勁，強烈到把經濟體系生產商品和服務的有限能力推至極限，從而導致價格和工資上升，那麼適當的政策回應會是更嚴謹的財政政策，較高稅收和

（或）削減政府開支。直到第二次世界大戰結束後多年，美國才經歷後來的通貨膨脹率問題，但凱恩斯思想有預計到他的處方治理經濟走出衰退或蕭條（這實質上是長期而嚴重的衰退），這是必然的結果。

凱恩斯強調政府管理經濟的責任——當私營部門的需求疲軟時扶一把，當私營部門需求太強烈時壓下去——他的思維一直存活。雖然此後有些經濟學家曾質疑政府試圖理順經濟波動影響的能力或智慧，但事實仍然是在幾乎所有的資本主義經濟體系，總體經濟政策管理仍然是政府的核心工作。因此，可以理解一般投資者（乃至老百姓）以爲經濟增長很大程度上只是需求方的現象，由私營部門和政府對商品和服務需求的增長所推動。

需求固然重要，特別是在短期內，但是需求不能解釋**長期**的經濟增長。經濟一如任何機器，在任何特定時間點有一定的最大能力。從長遠來看，經濟增長是關於這能力的增長，或是經濟學家通常稱之爲「潛在產出[19]」：若然經濟體系的所有資源，人力和設備得到充分利用，可能產出商品和服務的數量。在 1980 年代，「供應方」經濟學相當流行，集中於潛在產出，討論在刺激經濟能力增長時，減稅對鼓勵個人努力工作和更多儲蓄方面發揮或據稱發揮作用。（譯註：潛在產出，更嚇唬人的術語是「邊界生產函數[20]」）。

我們不會走入一直延續至今的爭論：在這過程中稅項有多重要。就我們的宗旨而言，重點是供應方經濟學不是新事物。在過去幾十年，一些經濟學家爲確定潛在產出的決定因素提出理論。這一章會簡略檢視他們的見解，然後談談最近對增長的實證研究，最終總結我們認爲這些尋求理解經濟增長進程的研究所忽略的重點。

解釋經濟增長：理論

從某種意義上說，了解經濟增長就像是了解如何製作蛋糕：必須找到簡單配方。製作蛋糕的配方包括一些基本成份（糖，麵粉，酵母等），一些勞工（以分鐘或小時計算）以及一些設備（攪拌器和烤箱）。經濟體系的產品和服務各有配方，但通常全都基本上要求三個相同要素：原材料，勞動力和機器（也稱爲有形資本）。

事實上，蛋糕和經濟體系有第四個因素：科技變革。正如今天的攪拌器和烤箱比去年的更有效率和烤焗更均勻，整個經濟體系中的科技進步帶來新產品和服務，比那些已上市的更好，以及更有效生產和付運所有產品和服務，不論是現有或新的。

第一章把經濟增長的配方歸結爲兩大類：我們標籤爲「原力增長」和「智力增長」。「原力」的意思是更多投入（更多勞動力和更多資本）將導致更多產出，雖然只是更多資本足以大大提高工人的人均產出。然而經濟學的一項基本原則是增加任何一個生產要素會導致收益遞減。例如，勞動力不變，投入越多機器產出會越多，但生產率穩步下降。因此，經濟體系把產出投入到儲蓄和

---

[19] potential output

[20] frontier production function

投資的份額提升，以提供更多的廠房及機器，可以在一段時期內帶來更高增長，但長遠來看不能維持。換句話說，從長期來看，更多投資可提高總產出水平，但不能提升增長速度。這是現代增長理論創始者美國麻省理工學院教授 Robert Solow (1956)的真知灼見，也是 Trevor Swan (1956)同一時間發表的另一個增長模式的見解。

第二類的「智力增長」就是科技進步，挽救經濟免於收益遞減。持續提供更好的機器或設備來裝備任何特定勞動力，如以個人電腦代替打字機，可以提高產出水平和增長速度。事實上，Solow 對增長理論早期研究的核心貢獻（他最終因此得到諾貝爾獎），是認定科技進步（或總要素生產力[21]增加）是增長最重要的來源。Solow 利用美國 1950 年代的經濟數據，估算出聯繫產出與資本和勞動力措施的方程，得出美國這方面的結論(Solow, 1957)。[22] 由於估算方程只能解釋產出變化的 12.5%，Solow 把剩餘的差額歸因於科技變革。已故的 Edward Denison 隨後爲美國經濟發展委員會和美國布魯金斯學會進行的研究，通過不同程序──增長會計[23]──得出類似結論：增長是歸因於多個可能成因(Denison, 1962 和 1974)。其他經濟學家也得出類似結論：即科技變革是增長的重要動力(Easterly and Levine, 2001)。

Solow，Swan 和其他人建構的增長理論模式，是以數學速記方式表達某些投入變數——勞動力，資本和科技進步——與商品和服務產出增長彼此的關係。這些模式雖然抽象，但可以提供有用的見解。例如，這些模式有一個數學形式意味著產出回應勞動力或資本的變化（經濟學家稱爲**彈性**），是等於勞動力和資本各佔整體產出的份額。因此一般來說，由於在大多數資本主義經濟體系中工人收入通常佔產出約三分之二，在這個模式中勞動力每增加 1%（源自人口增長，移民，提升個人參與率的某種組合）將導致產出增加 0.67%。[24]

但即使最好的數學模式也有其局限性，這些戰後的增長模式也不例外。例如，Solow-Swan 的基本模式認爲科技變革是外因——某些偶發重要事件和政策結合，才會促進科技變革（例如，政府用於基礎研究的開支或法律保護知識產權）。以下討論的經濟增長統計研究已進行約二十年，基本上是試圖揭開科技變革的神秘，許多經濟學家稱之爲「Solow 剩餘[25]」。爲何在某些時期或一些社會，創新的步伐加快？爲何在某些時期或一些社會這會放慢？要回答這些基本問題，尋根問底是要解釋什麼原因可以加速或延緩經濟增長本身。

在過去幾十年，越來越多經濟學家掙紮於這些問題。大多數遵循由 Solow 啓端的模式建構和測試傳統，這都在下一節討論。但是有其他一些人採取完全不同和非數學的路徑，強調體制的重要性，也就是法治和非正規規範確保具生產力的經濟行爲得到獎勵。領導增長理論的體制學派是另

---

[21] total factor productivity

[22] Solow 建基於 Roy Harrod 與 Evsey Domar，以及 Nicholas Kaldor 先前開發的經濟增長模式，這強調經濟體系有困難維持長期增長潛力的道路。Harrod-Domar 模式尤其暗示經濟體系經常處於增長和崩潰的刀刃，而 Solow 和其他人其後認爲是不切實際。Solow, 1994 調查了 1950 年代及以後的增長模式。

[23] growth accounting

[24] 有這個特點的一個模式是所謂 Cobb-Douglas 生產函數，命名來自經濟學家 Charles W. Cobb 和 Paul H. Douglas（後者在傑出的學術生涯後從政，當選爲美國伊利諾伊州參議員）。

[25] Solow residual

一位諾貝爾獎得主 Douglass North，儘管其他人也有貢獻。[26]

強調體制重要的經濟學家通常指執行產權（包括有形和智力），合約和投資者在企業的有限責任是其中最重要的規則。體制要用很長時間開發，但是一般不能從似乎運作良好的社會整體複製或移植到亟需這些體制的社會。相反，體制要運作得最有效，就需要是土生土長。決策者可能覺得沮喪，他們的時間跨度通常是以下屆選舉來衡量，而不是數以十年計——這也許可以解釋爲何有些執意實現經濟改革的專制領導人（最顯著的是韓國和新加坡）一直非常成功。發展體制有固有的長時間滯後，阻礙經濟學家以實證測試其重要性，由於缺乏可用數據。但是，僅僅因爲這些體制的貢獻不能輕易利用標準統計測試來驗證，並不意味著這些是不重要。相反，經濟學家和決策者忽視體制對經濟增長的重要性，可能犯下諺語的燈柱錯誤：在燈柱下尋找失物，因爲燈柱下有光線，但不一定是在那裡掉失東西的。

讀者會在隨後章節了解到我們對經濟增長的思考，是受到經濟增長的體制派強烈影響。這也說明我們的辯解模式是相當倚重歷史，邏輯，甚至軼事，而不是統計。我們承認我們的研究有局限，可以描述爲「知情猜測」。一些潛在的批評者（如果有的話！）可能強調我們的研究猜測這方面，但我們希望大多數讀者會認識到我們的分析是基於知情大量事實。

解釋經濟增長：實證分析

從亞當・斯密到 Solow 與 Denison 的貢獻這二百年，經濟增長的議題主要是抽象理論的東西。在過去二十年，所有這一切都改變了，原因很簡單：經濟學家運行標準統計測試需要歷史數據，幾位經濟學家率先在這領域進行沉悶，但非常重要的研究，得出重要歷史數據。因此，在近年一些經濟學家得以詳細闡述經濟增長理論，又利用廣泛的統計測試；以下檢視他們的要點。

不過，我們會爭辯這些數據有局限性；即使有最好的數據，經濟學家和其他社會科學家面臨的障礙是物理科學（例如物理，化學和生物學）沒有的。物理科學家一般能夠執行實驗以測試本身的理論或假設，他們可以測試已經受到一定干預（如藥物或程序）的群體，與對照組相比，看看干預是否導致該理論聲稱的差異。這些試驗往往很快產生結果，只要幾天或幾個月。物理學家利用高度複雜的粒子加速器，一瞬間就得出結論（雖然可能需要很多時間來分析原子以光速速度粉碎的結果）。天體物理學家可以利用日益強大的望遠鏡或發射到太空的探測器，向後回望幾百萬年，利用光的速度找出某些物體數百萬年前看上去是怎樣或是如何表現。

經濟學家沒有這些方便，有以下幾個原因。首先，經濟學家無法在整體經濟中運行受控制的實驗，只能在極度延誤後才可以觀察到結果；儘管在某些罕見的情況下，社會科學家可以在選定的適合群體中進行較爲適度的實驗（例如，爲不同群體的某些類型行爲設置各種經濟誘因或獎勵，或不同學生群體有不同的課程或其他教育干預）。[27] 但沒有政府會因爲研究什麼鼓勵或抑制經濟增長而容許國家成爲對照組或白老鼠，尤其是考慮到經濟學家爲得出明確結論而收集和分析足夠的

---

[26] 參見例如 North, 1981, 1990, and 2005; North 與 Thomas, 1973；以及 Baumol, 1952。

[27] 進行這種實驗有道德和其他技術問題。Rivlin, 1971 是這主題的早期指引。

數據會有很長的時間滯後。如果某些政策至少有合理機會提高經濟增長，各國政府和人民將會應該要求立即執行，而不是等待多年才知道這是否可行（以經濟增長為導向的政策，無可避免會造成破壞，社會的利益集團可能因而受損，可能成功抵制採用政策）。

因此，經濟學家幾乎總是在努力發展未來政策時向後回望。他們把統計技術應用於歷史數據，以清理出一個或多個變數，其模式或許可以解釋增長。如果經濟學家有一些理由對得出的結果有信心，他們可以為政府領導人處方，至少有一些希望這些在過去行得通的方法，在未來也有合理的機會是行得通。

例如，關於經濟增長的情況，經濟學家試圖找出一些「自變數[28]」——他們認為可能有助於科技變革的變數，如資本，勞動力以及其他因素——有那些會推動經濟增長（這些是「因變數[29]」，通常以人均國內生產總值或設計某些因素來直接計量創新或科技變革）。一旦經濟學家知道或認為他們知道那些因素在過去促進創新是最重要的（理想的是政府直接控制的因素，例如研發支出，收入或銷售稅率，或對外國貿易和投資開放），那麼他們就有一定基礎向政治領導人提出建議，建議有一些事實的基礎，不只是簡單的理論，或者更糟糕的只是政治或個人偏見。

然而，即使在這方面，經濟分析是有其局限性。在訂明一些在過去行得通的政策時，經濟學家和願意聆他們的政治家面對的問題，是他們隱含著假設執行這些政策的經濟體系今後的表現和操作基本就像過去的一樣，或至少是大致相同。這等於說，組成經濟體系的個體和企業今後的行動是一如既往。雖然這是合理的假設，實際情況會在方方面面打亂，這種可能性至少對這種假設提出質疑。當一些重大事件——例如戰爭，重大蕭條，政治或經濟體制急劇改變（例如前蘇聯和東歐國家突然從社會主義過渡到某種形式的資本主義）——標誌著兩個歷史時期的斷裂，這尤其言之成理。在這種情況下，人民，企業，甚至政府在斷裂之後的行為可能大大不同於以往。

第二個限制是經濟學家通常使用的統計技術（如多元回歸分析）有本身的缺點。原因之一是這些技術產生的結果只是對應用這些技術的數據有用，下一節會多討論這些限制。另一方面，統計方法往往不能產生一致，甚至明確的答案，我們認為這限制尤其嚴重影響經濟增長的統計研究。始終存在的問題是忽略一些關乎重要的變數或影響，而這些沒有列入統計測試，有時是無意或更經常是因為計量這些影響的數據不存在或極不完善。

然後有一個惱人的問題是如何解讀統計結果。嚴格地說，回歸分析——其目的是找到一些獨立變數行為最為「吻合」另一變數的最好數學公式——通常最好只會產生經濟學家或統計人員稱之為「相關[30]」。 如某一變數與另一變數以大致相同方向移動，彼此是有「相關」。例如，降雨模式通常與農業產量「相關」，或是太陽黑子的頻率可能與跌宕起伏的股市「相關」。但「相關」不是因果關係。事實上，兩個高度相關的變數並不一定意味一個是「因」，另一個是「果」。例如太陽黑子假設應該證明這一點。

---

[28] independent variables
[29] dependent variable
[30] correlation

在社會科學，尤其是經濟學，「相關性」和「因果關係」之間的區別至關重要，因爲政治領導人採納經濟學家建議的政策，通常認爲如果他們採取這步驟就會獲得期望的積極成果──採納某項政策會導致理想結果，例如經濟增長加快。但政策建議建基的回歸法結果可能不能證明這種因果關係的推論。或者，即使可以證明，當採納政策時，其他力量——經濟體系內外的力量（例如天氣）——可能干擾實驗。經濟學家，政治家和空談家將在其後幾年辯論什麼的「因」真正造成什麼的「果」。美國持續不斷辯論政府預算赤字的影響是爭論多年來得不到解決的例子。

連同這許多警告，以下簡要介紹經濟學家爲解開增長之謎而採用的各種統計測試。正如上文指出，這些測試是基於可用的統計數據：在不同國家可能有助經濟增長的產出水平和其他變數的數據。爲何要有不同的國家？這是因爲統計測試的可靠性或「信心」是隨著分析數據的數量增加而改善，特別是如果要在同一時間測試許多變數的存在、規模和影響。統計人員喜歡說，相對於被測試變數的數量，如果他們有更多數據，他們有更大的「自由度」。當統計測試只是限於一個國家的統計數據，只有該國在一段時期內收集到的一些有關的變數。在美國，這可能是自 1950 年以來的數據，我們感興趣的數據是每年公佈，數據庫最多可以覆蓋約五十五年或數據點。其他國家的時間序列[31]——現有的統計數據——可能會更短。但是，當不同國家的時間序列數據集中在一起，觀察値的數量倍增，統計測試的力量也培增，至少原則上是如此。

這些統計測試的細節，對後 Solow 的第一代的經濟增長統計測試不是問題，當時使用的有關產出，每工人產出（或每人／時產出），以及人均產出的數據都是由 Angus Maddison (1982)編撰，他是收集跨國家數據這高度專業領域的領軍人物，還有 Matthews, Feinstein 與 Odling-Smee (1982)。測試提出看似簡單的問題：經由不同國家的生產力（每工作小時的產出）或人均產出在所計量的生活水平，是否有隨著時間趨同？換言之，通過從領先國家向追隨國家輸出貨物，資本和思想，領先國家的進步是否有蔓延到下一層的追隨國家？這蔓延和追隨國家模仿的過程，發生的情況是否追隨國家在一段時間內增長速度較快，以追上領先國家（也許是更多投資和儲蓄佔產出的更大份額，又同時採用領先國家的科技）？

對不同國家組合的一些早期研究證實這的確如此。Matthews 和他的同事發現，七個在 1970 年代初期已經工業化的國家，在 1870 至 1973 年期間的情況確是如此(Matthews et al.,1982)。本書其中一位作者利用 Maddison 的數據，研究較大的十六國組合，時期也較長，從 1870 至 1979 年，得出類似的結論(Baumol, 1986)，但發現由 Summers 與 Heston (1991)提供這較大國家組合的相關數據，指出沒有發生趨同。也就是說，要解釋這些趨同國家在稍爲多於一世紀時段的生產力增長率，幾乎只需要知道一件事：那就是 1870 年的最初生產力水平。如果某國在開始時遠遠落後生產力領導國（在 1870 年，這是澳洲），比諸生產力水平已經達到或接近前端，該國的增長速度會快很多。這個簡單的命題，即是在 1870 年某國越落後於領先國家，該國後期的增長速度就越快；這解釋了日本，瑞典，法國和德國在這漫長時期非常迅速的增長，相對於英國和領導的澳洲增長較慢。

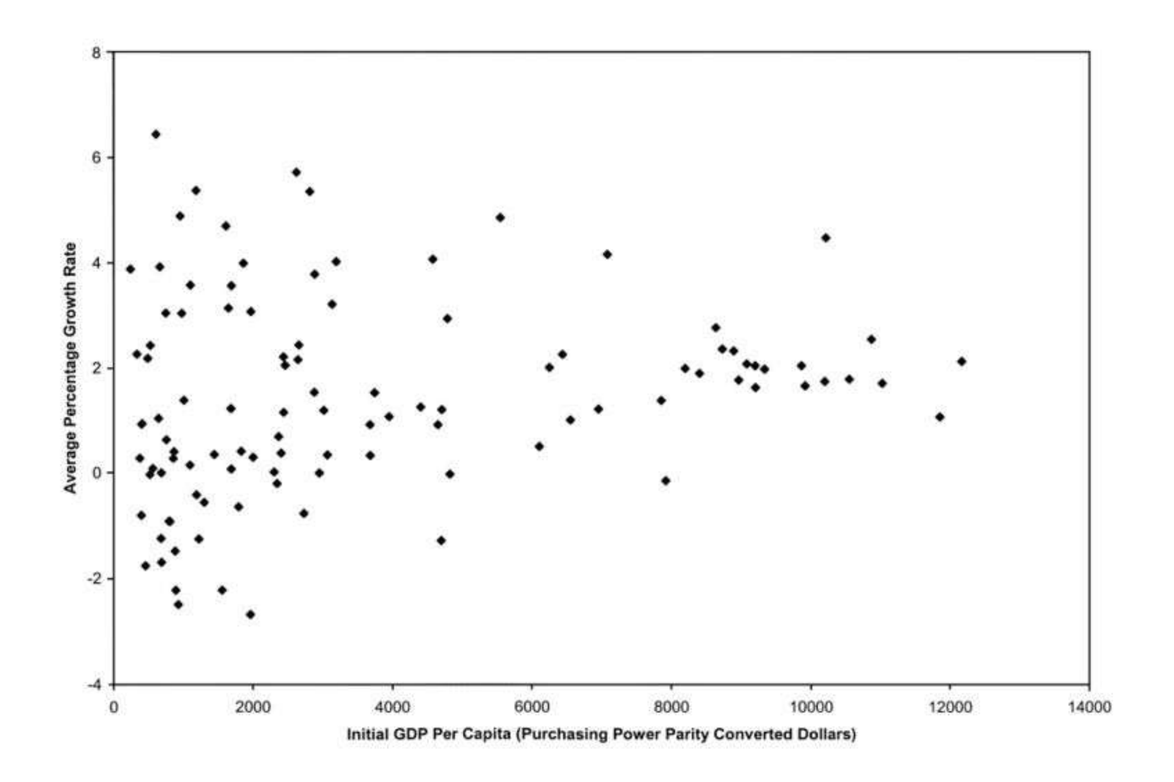
[31] time series

然而，即使這些研究報告的作者也警告不應該過度閱讀這項有關趨同的表面結論，指出 1870 年的生產力水平有相當的測量誤差，以及 Maddison 是利用向後推論的方法來建立這些數據，有趨向趨同的偏見(Baumol, 1986, 1076)。Baumol 可以多說一些：這一百年的的數據系列包括兩次世界大戰，並且在二戰後，數據集中的一個國家（美國）向歐洲和日本提供充分的財政和技術援助，這應有助在戰後趕上美國的生產力水平。

因此，更有趣的問題是自第二次世界大戰結束以來，一個較大組合的國家曾經有趨同，包括許多曾經或仍然是欠發達的國家。Baumol (1986)使用美國賓夕法尼亞大學 Robert Summers 和 Alan Heston 教授彙編一個較大國家組合的人均收入（粗略近似生產力數據）數據集，更大的國家集團（這些統計數字已成爲頗多研究人員選用的數據集）。[32] 不同於當時由世界銀行彙編的另一套類似的統計，Summers 和 Heston 的各國產出數據有依據貨幣相對購買力的差異而調整，不只是依據各國之間的匯率差異而調整。這區分是非常重要，因爲相同商品或服務的價格，可能在各國之間非常不同。計量產出，但沒有考慮購買力的差異，是沒有捕捉到各國生活水平真正的差距。

Baumol 分析七十二個國家在 1950 至 1980 年期間的 Summers-Heston 數據，比對較少數目的工業化國家但時間更長的研究，發現非常不同的結果：整個組合內的國家基本上沒有趨同。誠然，國家生產力的初始水平與以後的增長是有輕微的正相關關係：即是一開始已是富裕的國家，往往增長速度是稍微高於其他國家。但是，Baumol 在這些國家組合中找到一些子群體在 1950 至 1980 年間似乎有趨同（但沒有跨越子群體）；這些子群體計有（當時的）中央規劃經濟國家（蘇聯，中國和東歐）和工業化國家。整體而言，發展中的經濟體系似乎沒有這種趨同的子群體，儘管從後來的經驗得知發展中國家至少有一個子群體顯示他們彼此之間和相對於世界領先國家是有快速趨同，這就是那些東南亞國家。

[32] Summers 和 Heston 的數據專題源於他們和已故的 Irving Kravis（也是賓州大學）在 1970 年代開始的研究，在 1980 年代擴大，自此以後被稱爲〈賓大世界列表〉Penn World Tables（見 Heston, Summers and Aten, 2002）



直軸：平均增長率(%)

橫軸：人均初始國內生產總值（以購買力平價調整爲美元）

圖 4：**1980 至 2000 年間跨國人均初始國內生產總值與平均增長率相比**。

資料來源：Alan Heston, Robert Summers 與 Bettina Aten，賓夕法尼亞大學國際比較中心，賓大世界表格版本 6.1，2002 年 10 月（106 個觀察值：有完整數據集的國家）。參見 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php

Baumol 總結自戰後至 1980 年整體沒有趨同，這說法依然有效。圖 4 顯示最近版本的 Summers-Heston 數據集（合著者 Bettina Aten）1980-2000 年期間的人均收入的增長率，以及 106 個國家的初始人均收入。圖表明顯不支持趨同的猜想（初始時較窮的國家其增長速度超過初始時收入較高的國家，因爲要趕上趨同就要有這趨勢）。事實上，如果有任何發現的話，簡單檢視圖 4 指出初始富裕國家的增長速度可能比初始貧窮的國家爲快，這結論符合第二章的圖 1。

如果國家的生活水平沒有趨同，那麼又如何解釋國家之間持續的經濟差距？經濟學專業催生了另外一個行業，試圖回答這簡單但重要的問題。當然，沒有 Summers-Heston-Aten 數據，不可能進行這些研究：數據只包含需要解釋的變數的訊息：產出水平和產出增長速率（人均或每工人或每工作小時）。之後出現了有關可能「作出解釋」的變數的各種各樣的數據資源，例如由世界銀行，聯合國這些組織和個人研究者提供的有形和人力資本（勞動人口和教育水平）計量，體制變數（例如法治和腐敗），國際貿易，金融指標，政府和私人的研究和開發投資，氣候和地理的計量等。

一些最傑出的經濟學家參與尋找增長之謎的答案——以及特別是 Solow 剩餘（科技進步率）—

—其中包括兩位諾貝爾獎得主（斯坦福大學 Kenneth Arrow 和芝加哥大學 Robert Lucas），以及許多專業先進（如哈佛大學的 Robert Barro, Greg Mankiw, Andrei Shleifer 和 Edward Glaeser；哥倫比亞大學的 Jeffrey Sachs 和 Xavier Sala-i-Martin；史坦福大學的 Paul Romer；Brookings 學院的 Barry Bosworth 和 Susan Collins；耶魯大學的 William Nordhaus；明尼蘇達大學的 Ross Levine；威斯康星大學的 Steven Durlauf；哈佛大學和特拉維夫大學的 Elhanan Helpman；紐約大學的 William Easterly 和其他人）。很難在短短篇幅總結所有這些研究（如果不是不可能的話），但可以概括總結。（讀者希望對這項研究有更徹底的指導，甚至是經濟學的一般演變，請參閱 Helpman, 2004 和 Warsh, 2006）。

首先，許多進行這些研究的經濟學家現在認爲，若然可以確認正確的增長模式，這會表明有基本動態趨向有條件的趨同。也就是說，如果可以控制正確的變數，那麼初始生產力水平較低的國家其生產力和經濟產出的增長是快於較富裕國家。當然，這有條件的趨同過程可慢可快，取決於人的耐心和期望。一些跨國統計測試表明，世界各地平均而言，最富和最窮國家之前的差距每年以 2%的速率逐漸收窄。[33][6] 按照這速度，大約需要一代人（三十六年），落後經濟體系的人均收入與領先經濟體系的差距可以減半。那些在短期內尋找神奇逆轉的人們會對這數字感到失望。但對於其他人來說，收入差距可以在短短一代人縮減如此之多可能是相當驕人。

其次，儘管過去二十年已經進行了大量有關經濟增長的的統計調查，相信統計工作有助解開增長謎團的經濟學家（稍後會注意到這包含大多數從事這工作的經濟學家，但不是全部）仍然大致分爲兩組。有一組的意見密切依據初步的 Solow- Swan 增長模式：主要決定科技進步的力量，如氣候（影響疾病的速率），地理位置（決定交通運輸成本，因而貿易的傾向）和體制（這是人爲的，但改變可能需要幾十年，如果不是幾個世紀），是經濟體系以外的力量，決策者很少或不能直接控制（見 Bosworth and Collins, 2003；Frankel, 2003）。這份清單還要添加「文化」，這是難以納入正式統計測試，但一些經濟學者認爲是增長的主要推動力；第五章將進一步探討這主題。

另一陣營的經濟學家認爲統計研究支持積極政策干預的觀點，這在短期和中期可以加快經濟增長：勞動生產力（人均產出或每小時工作的產出）或科技進步（如勞動力和資本投資保持不變，以增加的產量來計算）；或是兩者一同增長。促進增長的政策可以包括政府決定開放經濟，吸引更多貿易和外國投資，支持更多的研究和開發（通過直接支出或稅務獎勵），擴充小學和中學教育以增加人力資本，執行合理的總體經濟政策（避免持續和龐大的預算赤字或導致通貨膨脹的貨幣政策）。第二陣營的經濟學家骨子裡是較爲樂觀，認爲政府有能力鼓勵改善生活水平快於自然改善的速度。

用上經濟學家經常使用的技術語言，第二陣營的經濟學家意指科技進步是**內源性**[34]，也就是由經濟體制內部因素決定，不是外在因素，例如氣候和地理。這經濟增長概念的知識動力來自 1980

---

[33] Barro and Sala-i-Martin, 2004, 14 概述這些研究。

[34] endogenous

年代當時在芝加哥大學的 Paul Romer（現在史坦福大學）的研究(Romer, 1986)。[35] Romer（和其他追隨者，包括 Robert Lucas 和 William Nordhaus）是建基於 Kenneth Arrow (1962) 和 Eytan Sheshinski (1967)早先的見解，他們認爲支撐科技進步是投資於新設備的無心之得，外溢而惠及經濟體系其它領域。如此這般，更多投資將導致更多科技進步，說明後者某程度上是取決於前者。

投資產生有利的外溢效應這觀點的無形政策含義，是政府確實有可能發揮重要作用以刺激增長。如果各國政府要刺激投資，尤其可以通過稅務鼓勵措施，以及鼓勵更多國內儲蓄，這應可擴大可用於資助投資（從而降低投資成本）的資金，政府就可以加強長期增長的前景。這含義大幅偏離 Solow-Swan 增長模式對投資的悲觀態度，這模式意味著投資增加不會推進增長，因爲收益遞減的緣故。但如果投資能夠真正加強科技進步，這種悲觀情緒可能會落空。

Romer 模式多走了一步，留意到科技進步往往不僅是副產品，而是經濟活動本身的目標——個體和企業蓄意投資時間和金錢，設法改善現存的產品，並最終把任何成功的結果實現商業化。從這個意義上來說，企業投資於創造知識是類似投資於新設備以改善員工效率。投資新機器或多或少可預見有提高生產力的後果，投資於發現知識（以及如果成功的話，以後的商業化）是充滿不確定性。因此，利用統計研究試圖解釋科技進步的來源，卻是得出不同的答案，這是不足爲奇；對某些變數（如開放外貿）的一些爭論仍然喋喋不休。

但是，Romer 的研究另一個突出的政策含義：科技進步並不是必然的，至少站在前端的領先經濟會是如此，因爲沒有模仿這樣的選擇，除非願意投入科技研究的能夠有保證會得到一些收獲。因此要提到不完全競爭或完全競爭理想以外的重要性；在完全競爭中，許多企業製造相同的產品，任何超額利潤都消耗於競爭。如果個人或企業不能利用某些額外利潤，跳入未知的未來爲開發和商業化新東西而承擔風險，那麼就不會有科技進步。這就是經濟學家通常保衛有效知識產權重要性的原因，這授予創新者在一段有限時期內有壟斷地位；或是至少在短期至中期，有活力行業的市場結構不應該是完全競爭的。然而，持續的科技進步會通過競爭消耗任何短期利潤，長遠來看更會消失。[36] 以下各章會借助這些關鍵見解來討論什麼是創業型資本主義必不可少的。

第三，兩個陣營的經濟學家似乎對體制有助增長有一些粗糙的共識：例如知識產權執行得力和沒有腐敗。但是西方社會或所謂民事法典的法律體制是否更有效推動經濟增長，辯論仍在繼續。[37] 體制方面的主要挑戰是如何最好地創建體制。國家是否必須等待幾十年，甚至數百年，讓體制自然演變？一個沒有定案的問題：正確的體制能否在短期內製造或移植。

第四，「體制關乎重要」這樣的觀點含蓄表達粗糙共識，認爲體制之一是人力資本發展，即是逐步改善勞動力的技能。經濟學家在實證研究中通常以受教育年期來衡量人力資本，但他們承認這不是技能的完美代用計算。一些基於統計的經濟增長研究找到以這樣方法衡量的人力資本與經濟

---

[35] Romer 先在博士論文提出他的內生增長理論，其後在在若干方面完善。Romer, 1994 評論這篇大作以及其他同路人的作品。

[36] 更正規分析「跨期價格歧視」，參見 Baumol, 2006

[37] 徹底評述各方的辯論，參見 Dam, 2006。

增長之間是有強烈的聯繫。[38] 這種聯繫可以通過兩方面產生。多受教育的勞動力更有效率，因熟練勞工一小時的工作是多於非熟練勞工一小時的工作。再者，社會的勞動力變得更有教育，就越有可能有一些成員某種程度上可以幫助科技進步：或是發明或是把發明商品化，或是在這些方面協助他人。但這引起一個扭轉因果關係的關鍵問題：事情是否可能倒過來？經濟增長提供擴大教育的必要資源，因而是經濟增長刺激教育，而不是倒過來？答案是不能肯定。

最後，辯論中最有爭議的也許是外國援助的作用：這是否增強經濟增長，或是沒有影響，甚至可能損害。第六章將詳盡討論這問題。

以統計分析經濟增長的局限

外行人和政治領導人奇怪爲何聰明的經濟學家分析看來是同一套的數據，但對政府政策的作用提出非常不同結論，例如外國援助（以及其他）；這是可以理解的。這些統計測試是否重申老人眼中只有三種謊言：謊言，該死的謊言和統計數字？[39]

一個答案是爭論援助的作用的經濟學家不是利用同一套數據，不是利用相同的模式來分析或測試。另一個原因是分析師的統計測試是關於不同時期，研究不同的國家組合。事實上，研究「跨國回歸」的經濟學小型工業，已經因爲新人加入而日漸擴大，尋找或建造新數據系列添加到原有數據。

概而論之，主要研究已報告統計測試的廣泛成果。本質上，人們幾乎可以找到想要找到的任何結果，這取決於你認爲「回歸」應包括那些變數，國家和時段。決策者和行外人對此不會感到安心。但這是現實，並在一定程度上是意料之中。畢竟，許多建立的數據系列包含一些認爲會影響經濟增長的較爲定量變數——如「法治」，腐敗， 開放貿易以及其他——是研究人員本身或某些對這主題感興趣的組織或機構（如透明國際組織[40]，計量腐敗貪污的民間組織）編制的指數。因此，這些數據系列有主觀因素，其他較客觀的變數不是這樣，例如投資開支和工作時間（但即使這些標準變數也有本身的計量問題，尤其是發展中國家用於收集經濟數據的資源比不上富裕國家）。

那麼，當一些曾進行統計測試的經濟學家質疑測試的有用性和可靠性，這並不奇怪。Ross Levine 和 David Renelt 是早期的懷疑論者（見 Levine and Renelt, 1992）。最近，Easterly 建議即使包括諸如設備投資這些理論核心條件，沒有任何標準變數是與經濟增長一貫和可靠的有掛鉤關係 (Easterly, 2001)。但 Easterly and Levine 只是這領域的少數派經濟學家。其他研究增長的經濟學家多數相信統計測試或多或少有助確定那些變數有助增長，但他們也承認各變數的作用在相對和絕對程度上仍然是不確定。例如，很難相信投資於實物資本和人力資本對提高產量沒有作用。同樣，我們知道在最高的抽象層次，獎勵和誘因對經濟增長極爲重要，正如 Easterly 指出。一些國家容許個人和企業擁有自己的財產和獲得他們努力的回報，比那些不容許個人和企業享有這些權利的中央規劃經濟體系更爲繁榮富裕，這決不是偶然的。經濟學家，決策者和世界各地人民

[38] 得出這結論的最突出研究，是 Barro and Sala-i-Martin, 2004。又見 Bosworth and Collins, 2003。
[39] 這句話通常是歸因於英國政治家 Benjamin Disraeli，在美國得到馬克吐溫推廣而流行。
[40] Transparency International

面臨的挑戰，是看看能是否更明確聲明經濟增長有那些最重要的因素。第四至八章迎接這挑戰。

表 1：為發展中國家經濟增長而處方的華盛頓共識政策
■ 財政紀律 ■ 政府資金再分配是基於需求，不是政治 ■ 拓寬稅基，降低邊際稅率 ■ 金融市場自由化（機構進入沒有限制和價格管制，外國企業的國民待遇，沒有資本管制） ■ 有競爭力的匯率 ■ 以關稅取代貿易配額 ■ 消除產品市場競爭的障礙 ■ 國有企業私有化 ■ 廢止外國直接投資的障礙 ■ 強力和有效執行知識產權
資料來源： Williamson, 2004

經濟增長和「華盛頓共識」

1989 年之前，少有實證測試經濟增長的決定因素，John Williamson（任職於世界銀行和國際經濟研究所的經濟學家）試圖以另類方法解決這增長謎題。他請教在美國華盛頓市的經濟學家和政策專家（包括在智囊團，美國政府和國際金融機構任職的人士，以及他認是經濟增長的專家），他們認為什麼政策最有助於經濟增長，尤其是拉丁美洲(Williamson, 1994)。表 1 列出十大答案，自此之後被稱為「華盛頓共識[41]」的政策處方。

到了 1990 年代，「華盛頓共識」成為不僅是一位經濟學家編寫的清單。主要是無心之得，這演變成經濟增長和金融穩定的配方；世界的主要國際金融機構，尤其是國際貨幣基金組織，在 1990 年代強加諸一些發展中國家，這些國家需要過渡融資以抵抗金融危機（如匯率突然下降，國內貨幣儲備短缺，以及金融體系搖搖欲墜）。可以假設官員認為這些條件是增長和穩定所必須的；這至少有兩個原因。

首先，華盛頓共識包含的許多政策──財政紀律，市場開放，有競爭力的匯率，私有化等等──基本上發達經濟體系全有。如果這些政策有利於富人，那麼含義上也必然是有利於窮人。再者，Williamson 調查的一些參與者列出的政策，是他們認為外國投資者在落實向發展中國家投資時最感興趣的政策。

無論是發達國家或和發展中國家的經濟學家和決策者，華盛頓共識清單已成為許多討論和爭議的話題。雖然一些著名學者和決策者一般都支持清單的政策處方（見 Fischer, 2003），其他人認為在清單彙編後十五年來的經驗沒有證實處方的有效性(Rodrik, 2003)。正如 Williamson 本人指

[41] Washington Consensus

出，世界各地最花氣力去穩定，開放，和把本國經濟與世界經濟接融合，莫過於拉丁美洲，以及東歐和前蘇聯的轉型經濟體系(Williamson, 2004)。然而，拉丁美洲自 1990 年代初以來的增長記錄，即使是最好時勢也是相對較差，轉型經濟體系的經濟增長也是不平均。

在另一個極端，在過去二十年增長最快的經濟體系是中國，誠然中國已邁向共識清單建議的親市場方向，但只是漸進式。然而，哈佛大學的 Dani Rodrik 批評清單，提出挑釁性問題：若然在 1970 年代後期調查最好的經濟頭腦，中國應採取什麼政策以刺激經濟增長，幾乎肯定會得出一些「大爆炸」的變體，即是同時採用華盛頓共識清單的所有改革。然而，正如第六章更詳細討論，中國採取非常不同的道路，成就非凡，保留國有企業但鼓勵逐漸縮小，同時在「邊緣」把中國經濟私有化：逐步允許個人擁有自留地，鄉鎮擁有和經營新企業。第七章將提出類似的漸進策略以促進歐洲的創業精神。

對華盛頓共識的一項不公平的批評，但已廣泛宣揚，是阿根廷的案例。阿根廷被認爲是華盛頓共識政策處方成功的光輝榜樣，但在 2001 年遭受比世上任何國家更最嚴重的金融危機。但這批評是不適當的。正如 Williamson (2004)和其他人指出，阿根廷可能遵循清單上的一些處方──值得注意的是私有化，對外國直接投資開放（直到最近，阿根廷的外資銀行份額高於任何拉丁美洲國家）和保護產權──但忽視了清單上兩個關鍵項目：財政紀律和有競爭力的貨幣。

儘管如此，阿根廷和中國以及其他國家的經驗，突顯華盛頓共識清單的核心問題。這份清單沒有指導清單上各處方的**相對**重要性或是時間先後或序列。公平地講，這從來不是 Williamson 研究的原意，他本人之後也表示驚訝（和遺憾）這清單在頗大程度上成爲世界各地辯論經濟政策的核心。再者，雖然這不是 Williamson 的意圖，國際貨幣基金組織和其他人混淆了清單的目的。隨著時日，政策處方被看作是對維持金融穩定（當然其中一些處方確實如此，如財政紀律和具競爭性的匯率）的作用比維持持續經濟增長的作用更爲重要。

因此，任何有關經濟增長正確政策處方的共識已經崩潰。事實上，分析家此後分成兩個相反方向。Williamson 連同秘魯經濟學家 Pedro-Pablo Kuczynski (2003)建議大刀闊斧把清單縮減爲四個關鍵因素：

1. 旨在避免金融危機的政策，特別是避免固定匯率，這顯然會使得國家在很長時期脫離長期增長的道路；
2. 國內市場自由化，不僅是產品市場（通過降低貿易保護措施如關稅），也包括勞動力市場；這阻礙新興產業和企業的增長，拖延沒有競爭力行業和企業的必要收縮；
3. 加強促進增長的國內體制；這兩位經濟學家斷言這是 1990 年代發展經濟學家思維的最重要變化；和
4. 認識到當國家努力促進經濟增長之時，不能忽視經濟回報的分配；收入分配高度不平等可以帶來政治壓力，抑制或抵消經濟增長（在這方面，兩位學者較爲著重於保證普及教育，而不是重新分配的稅務收政策）。

Rodrik 是原版華盛頓共識的著名評論者，他建議要邁向非常不同的方向：擴大 Williamson 的初版清單，補上他認爲經濟增長至關重要的十個因素。表 2 列出 Rodrik 的十項**額外**的政策處方。

表 2：Rodrik 教授擬議增補華盛頓共識政策處方清單
☐ 法律／政治改革 ☐ 有效的監管體制 ☐ 有效的反腐敗法律和執法 ☐ 勞動市場的靈活性 ☐ 遵守世貿組織的貿易協定 ☐ 執行和實施有效的財政法規和標準 ☐ 「審慎」開放資本賬戶 ☐ 與金融穩定相符的匯率體制 ☐ 有效的社會安全網 ☐ 有效的減貧計劃
資料來源： Rodrik, 2003

我們同意 Rodrik 清單的許多附加項目是可取的，如果不是全部，不僅是爲了經濟增長，也是爲了金融穩定和公平分配收入。但是，這類清單帶來的問題是沒有讓讀者，更不用說決策者，知道有什麼比重。問題是領導人和人民的注意力有限，又有許多相互競爭的壓力和目標，決策者應首先實施原版和增補清單上那些項目？清單沒有回答這重要問題。

事實上，第一章已指出，可行的政策處方清單可能有很多問題，尤其是沒有提出某種程度的優先次序。面對十項或二十項「必做」的艱鉅任務，決策者很容易感受訊息或責任超載之苦。政治領導人和顧問覺得他們必須在多方面取得進展，如果不是全部處方項目；他們會很容易仰天長嘆：「這是不可能的！」，繼而完全放棄清單。一如要求學生記憶一大堆沒有結構或背景的各類事實，這些政策清單的消費者可能只是看看，或許短期內記得這些項目；他們每天面對挑戰，要讓政府運行，又可滿足人民的不斷和經常相互衝突的要求，很快就忘記清單這回事了。

總之，雖然有可能以前對最有利經濟增長的有關政策曾有共識，至少身在華盛頓的決策者和經濟學家曾有此共識，但這種共識已不復存在。這明顯見諸發表經濟增長文章的政策分析家（如 Williamson，Rodrik 和其他人），以及越來越蓬勃的統計研究，試圖解釋各國增長模式有很大差別，但往往得出不同和有時不一致的結果。

參考資料：

Joseph E. Stiglitz：Post Washington Consensus Consensus -後華盛頓共識的共識（蘇創譯、崔之元校）

資本主義的四面觀：新方法觀看經濟增長

我們認為現在時機已經成熟，對經濟增長這主題提出一些新思維。對這個至關重要的問題是否可以有不同的思維方式，讓各國的決策者實際上可以利用來加速改善人民的生活水平？我們認為答案是肯定的，這就是本書其餘部分所提出的。

我們的基本主張：經濟是複雜系統，不能濃縮為一項或兩項核心驅動力，要扭轉也不能依靠採用發展經濟學家或學院在過去曾經提出的一項或幾項政策處方。回到第一章的比喻：經濟是不可思議的增長機器，經濟機器有相互關聯和一起運作的零件。同樣，如經濟能以最可能的速度增長，就必須至少具備四個基本特徵的一些要素，這在第一章有概述，第五章將進一步闡述。

我們說「至少有一些要素」，因為適當的具體政策在不同國家會因時而異。背景，文化，歷史都關乎重要。不能把單一的詳細藍圖強加諸每一國家。事實上，許多取得長足增長的國家有不同的體制結構，正好說明這事實。然而，在討論這不可思議增長機器的四個主要特點之前，我們認為通過不同鏡頭審查經濟增長是有好處。具體來說，我們認為目前世上有四大類型的資本主義，大家只要記住這一點就可以理解經濟如何可以維持持續增長。

這些資本主義原型誠然是非常粗略的概括，而且只有少數經濟體系是只吻合任何一類原型。更常見的是經濟體系在任何時候都具有這些原型的不同要素，而且這些要素的組成隨著時日而變化。更重要的是這些原型不是由一些至高權威指派，儘管每一原型背後是有一些文化慣性。然而，歷史說明通過蓄意行動（有時有意想不到的後果），經濟可以從一個原型轉到另一個，過程比許多人普遍認為的要快。

記住這些原型作為參考點。我們稍後討論各國通過他們的領導人事實上如何可以選擇不同的的發展路徑，這些參考點很有用。然而，歸根結底，我們認為有一條路徑──實際上是正確結合兩個原型──最有希望成為最快速和持續增長的道路。

第四章

不同類型的資本主義及其對經濟增長的影響

對於我們許多人來說，1989 年 11 月 9 日當日柏林圍牆倒塌，標誌著共產主義和資本主義之間結束可怕的冷戰鬥爭。資本主義勝利，共產主義縮減爲歷史的一些奇聞。這樣看「資本主義」似乎是指一種簡單和有一致特點形式的經濟組織，即使我們沒有正式的定義，只要看到就可以認識。但這種資本主義的觀點是嚴重誤導的過度簡化。這一章會強調，我們都認爲是「資本主義」的國家，各自的經濟組織，政府的經濟作用以及其他各種不同屬性是極爲不同。一些資本主義經濟極接近社會主義，而另一些監管較多。再者，某國採用的資本主義形式對其增長表現有深刻影響；這就是我們不把所有形式的資本主義放在單一類別的原因，而是把資本主義國家的不同經濟體系分爲四類：

- 國家指導的資本主義：政府試圖指導市場，通常是通過支持預計會成爲「贏家」的特定行業；
- 寡頭資本主義：大部分權力和財富是由一小群個人和家庭把持；
- 大企業資本主義：最重要的經濟活動是由已成立的大企業進行；以及
- 創業型資本主義：小規模，創新的企業發揮重要作用。[42]

這些系統的唯一共同特點是承認擁有私有財產的權利；除此之外，彼此各有不同，尤其是這一類經濟體系的增長記錄往往非常不同於另一類，這是因爲各自的增長機制，創新和創業精神有很大差異。我們會堅持要促進現時資本主義的緩慢經濟增長，最有希望的方法是通過改革，將其轉移爲有更強大增長引擎的另一類資本主義。出於同樣原因，已經是快速增長的資本主義必須高度警覺，留意可能破壞他們在這一組別成員資格的事態發展。

在各經濟體系之內或跨越體系和隨著時間的轉移，沒有任何形式的資本主義有主導地位。經濟體系的不同歷史階段，可以有（也確實有）不同類型的組合。甚至有一些「前資本主義」的經濟體系剛好符合四個原型其中一個。前資本主義經濟體系通常是非常貧窮（每年人均收入 1,000 美元或更少），很少有與任何形式資本主義相關的任何體制，特別是受國家保護的產權權利。在非洲部分地區，中美洲和亞洲西部（如阿富汗或巴基斯坦），有一些前資本主義經濟體系的政府都非常薄弱；前資本主義反而主要是由確定規則的部族或部落組成。在某些情況下，這些部族可能禁止私有財產，而其他部落可能會非正式承認財產權利。但在這些經濟體系與資本主義相關的政府體制是如此原始，把他們納入我們的分類是毫無意義。儘管如此，也必須考慮到這些前資本主義經濟體系，因爲有數以千萬計的人民，如果不是以億計算，生活在僅堪糊口的困境，值得世人注意；這不僅是出於道德原因，而是他們不會成爲我們產品的好客戶，至少對我們這些活在其他社會的人而言，更重要的是他們會成爲疾病和恐怖份子的溫床，威脅較發達社會人們的生活。幸運

[42] 我們不是唯一的作者認識到資本主義體制有不同品種。Hall and Soskice, 2001 提出不同的分類辦法來介紹，討論和分析（區分「協調市場經濟」和「自由市場經濟」）。

的是我們認爲，我們向符合我們分類的發展中國家提出的同一套建議，只要適當調整，同樣也適用於前資本主義經濟體系。

在敘述四個資本主義原型時，我們繪畫的圖畫更多是描繪成果，而不是要實現這些成果所需的投入。坦率地說，想像成果是比較容易，因爲在許多情況下，成果就是擺在眼前。要確定什麼步驟以實現甚至有助於這些成果，是較爲艱巨的工作。我們在以後的章節會嘗試。

我們在本書的附錄討論另一重要話題：如何**計量**經濟體系在何種程度上融入這些範式其中的一個？我們將提出一些原則上的建議，但充分的答案還有待進一步研究以及最重要的是花時間收集數據。

在描述我們這四個資本主義原型變體之前，應該先明確意義。一般來說，被認爲是資本主義的經濟體系，其生產要素（農場，工廠，複雜機械）大多數或至少是相當大的比例是在私人手中，而不是由政府擁有和經營。沒有一個經濟體系完全是資本主義。例如在美國，有一些發電企業是由市政府和聯邦政府負責。在共產主義體制下，一些小規模生產設備，如縫紉機，是屬於個人。我們的描述四種資本主義時，會遇上我們稱之爲「國家社會主義」的案例。但這些社會往往擁有頗多資本主義的屬性，我們首要關注的是這些功能。

國家指導的資本主義

這個標籤顯示國家指導的資本主義就是由政府決定那個行業應當增長，甚至個別企業，而不是由私人投資者決定。然後政府的經濟政策是針對執行這些決定，利用各種政策手段幫助選中的「贏家」。總體經濟體制仍然是資本主義，因爲除了稍後討論的例外，國家承認和強制執行產權和合同，市場指導商品和服務的價格以及工人的工資，至少有一些小規模的活動仍然在私人手中。

爲什麼政府試圖指揮經濟交通？在某程度上，這可能是因爲政治領導人想利用權力向「**贏家**」行業和企業搾取財富和其他利益。這種國家指導的資本主義形式與下一節討論的寡頭資本主義相差無幾。寡頭經濟體系領導人的主要目標是恩賜庇護，不是經濟增長。相比之下，國家指導的資本主義政府通常採取的立場，是經濟體系依循中央規劃方向或影響來分配資源分配，是爭取最大限度提高經濟增長的最好方式。

政府要指導經濟增長，有一些可用措施。也許最重要的是或明或暗擁有銀行；幾乎在所有國家，銀行是把資源從儲蓄者轉移到投資者的主要渠道。至少到目前爲止，只有美國是主要利用有組織的資本市場（如股票和債券市場）把資源從儲蓄者轉移到投資者，而不是銀行。確實在過去幾年世界各地曾有公營企業私有化的浪潮，推動力是政府需要出售這些資產取得收入，以幫助解決預算赤字，也是要提高效率和降低原國有企業所提供服務的價格。然而，在發展中經濟體系以及在一些發達國家（如德國），政府仍擁有銀行體系的很大份額 （見 Hanson, 2004）。在印度，國家擁有全部銀行資產的 75%（見 Patel, 2004）。中國的四大國有銀行主導該國的金融體系；在中國的指揮和控制傳統下，這是毫不奇怪；根據中國加入世界貿易組織的協議，這些銀行到了 2007

年要全部私有化。

即使沒有直接的所有權，政府還可以直接或強烈「說服」銀行依指令行事。韓國就是前者很好的例子，日本的「行政指導」是後者的例子。政府可以，也確實在其他方面指導資本主義，例如以稅務優惠偏袒某些企業或部門，獨家授權（合法壟斷）或批出政府合同。受惠的企業因此成爲「全國冠軍」，成功是得到政府政策保證。政府還可以通過保護措施支持行業，如關稅，以保護國內企業免受外國競爭。再者，政府可以指導外國投資者或合作夥伴的活動，只容許他們進入某些部門和在某些條件之下（通常是該外國夥伴要與當地的合作夥伴共享，並最終轉讓科技和知識）。中國與美國製造商的合資企業，日本與美國航空航天企業的安排是這指引類型的例子。

國家指導的資本主義可以在一定程度上與大企業資本主義重疊，但這兩個系統有著根本的不同。例如，當國家冠軍企業得到國家青睞，兩者是重疊。這些企業通常有大量員工，以高度結構化的方式管理。即使有創新，這是有組織、有單獨編列預算和密切管理。國家指導系統罕見有超過幾個全國冠軍，可能只是因爲國內市場規模不允許超過一定數量。與此同時，其他大企業可以蓬勃發展，也許是通過與政府大做生意或是利用國內和（或）國外市場讓企業可以增長。經濟體系然後會被大企業主導，但不一定是朝向政府政策指導的成果。

把國家主導資本主義等同中央規劃是很有誘惑力，但這兩個系統也有很大的不同。在中央規劃經濟，國家不僅挑選贏家，也**擁有生產手段，訂出所有價格和工資，往往很少關心消費者想要什麼，因此基本上沒有激勵以有利於個人創新**。相反，在作爲中央規劃典範的前蘇聯集團國家，管理大「企業」的官僚得到的薪酬是根據他們工廠生產的數量，無需顧及質量或是消費者是否真的需要這些產出。就其本質而言，中央規劃是不利於採用突破性科技：在 1958 年發射第一顆人造衛星的蘇聯太空計劃也許是唯一的例外。但是，這種事情正是國家社會主義做得最好的：爲了一個具體，甚至有限的目的，投入大量指揮和控制活動。這對普及的長期經濟利益沒有什麼好處。

事實上，前蘇聯集團的進展是依據五年計劃；用電腦術語來說，在那裡創業得不到操作系統的支持；已經在工業化資本主義世界推進經濟增長的高科技產業，特別是在美國，從來沒有開步走。蘇聯體制能夠生產高度訓練有素的科學家，但實際上無法利用他們的工作。像電影《綠野仙踪》的結局，當窗簾拉開揭示是一位普通人在控制一切，當柏林圍牆倒下來時，全世界發現蘇聯集團經濟體系的悲慘失敗；許多西方專家（包括美國中央情報局）大爲驚訝，他們一直認爲尤其是蘇聯是不容忽視的強大經濟體系。

重要的是要指出，即使沒有採取我們定義的「國家指導」，政府仍然可以發揮重要作用，提供惠及全民的公共財和服務，而不需指令**應發展那些特定部門或行業**。例如，政府慣常提供基本基礎設施（道路，供水和衛生系統，教育，警察和司法系統）和資助基礎科學研究。政府開展這些活動，只是提供平台讓所有經濟參與者可以開展本身的活動。提供個人或企業可以獨霸好處的「公共財」，是政府的基本工作（連同國防）。這樣並不意味各國政府是在「指導」經濟。在任何形式的資本主義經濟體系，提供公共財是正常的，不是只限於國家指導的體系。

國家指導的資本主義有什麼突出例子？馬上想到大多數東南亞國家政府利用上文提到的一個或多個指導措施偏重某些部門，主要是爲了出口。幾十年來，許多拉美國家遵循「進口替代」的政策，這是旨在保護被選定獲得這種支持的某些部門和個別企業，免受進口〔競爭衝擊〕，以促進增長。法國，德國和美國也有國家規劃或方向的元素，這說明沒有單一和純粹的資本主義形式可以排除其他元素而主導任何經濟體系，對經濟增長最重要的是混合不同系統。更具體地說，雖然美國聯邦政府主要是限於提供政府應該供應的公共財，政府也有進行有限形式的國家指導：直接補貼農業部門，關稅或配額和現金補貼（如歐洲和日本）；能源部門有稅務優惠；住宅產業有減稅和有補貼的第二按揭市場（兩個由政府贊助的大企業：房利美 Fannie Mae 和房地美 Freddie Mac 主控市場。）

國家指導資本主義的優勢

國家指導的亞洲經濟體系經濟增長顯著，證明這種形式的資本主義可以非常成功和長時期維持（雖然東南亞經濟體系的經濟增長在 1997 至 1998 年被金融危機嚴重干擾）。不難理解這些成功的源頭。在科技前沿遠遠落後的經濟體系，只需要找到某種方式獲得先進或是相當接近的外國技術，然後結合成本較低的勞動力製成產品（以及越來越多的服務，例如電話諮詢中心），可以在國際市場賣得很好。外國科技可以通過引進外國直接投資輸入。可以派遣國民往國外大學學習知識（最常見的是美國）。更果敢的策略是鼓勵，或者至少是沒有限制，本國公民移居到技術領先的國家如美國，希望他們成功後返回本國或是在國外促成開辦和新的本土企業增長。印度首先實踐這「反向人才外流」策略，幾十年前這可能看起來像賭博，但現在似乎已經得到可觀回報，成功的印度創業家從美國返回家園或投資印度企業（Saxenian, 1999）。

有些國家採用「出口帶動增長」的策略，主要是在國家指導的推動下；但無論是以什麼方法達成這目標，策略成功取決於出口貨品有銷路，主要是美國；對於亞洲出口國而言，最近是輸往亞洲其他國家；亞洲國家通過出口賺取增長的收入，各國政府有外匯支付進口商品。如果世界各地市場沒有通過歷屆多邊關稅和其他邊境限制自由化而開放，先由關稅及貿易總協定貿易[43]啓動，再由繼任的世界貿易組織[44]總其成，由國家指導和出口主導的經濟增長也不會成功。

國家指導資本主義的陷阱

國家指導資本主義有缺點，甚至危險。事實上，由於我們傾向其他形式的資本主義，讀者可能不會驚訝我們看到的缺點多於優點，特別是一旦這些國家指導資本主義經濟體系成功後，人均收入水平接近較少國家指導的富裕經濟體系。

相信國家指導永遠行得通。政府成功指導經濟，取得一些成就，可能誤解歷史教訓。有些國家在國家指導下經濟迅速發展——許多人特別會想到亞洲經濟體系——很容易得出這樣的結論：無限期延續同樣的做法將產生增長效益。但是，世界在變化。採摘掛得低的果子後，收穫的困難就越

[43] General Agreement on Tariffs and Trade , GATT
[44] World Trade Organization, WTO

來越大。國家指導曾在一些國家發揮作用，情況確是如此。

過度投資。什麼會出錯？1990 年代末的韓國是很好例子。韓國政府長期習慣於指示其銀行向較大的韓國大企業（財閥[45]）提供貸款，誘導太多銀行過度投資於擴大半導體，鋼鐵和化學工業。1997 年夏天，在東南亞地區開始的金融危機蔓延到韓國，該國的銀行以及更重要的是憑著借貸而擴充的企業是如此尾大不掉，韓國經濟陷於崩潰。最後由美國政府主導國際合作，通過延長存款的期限來支撐該國的金融體制（Blustein, 2001）。後來韓國政府才強迫一些財閥重組和誘導銀行以商業標準來處理該國的貸款，而不是政府主導。

韓國不是孤立事件。中國有龐大的銀行金融問題，源自數十年的中央規劃；在此期間，國有商業銀行基本上是政府部門向國有企業融資的工具。隨著中國擺脫中央規劃經濟，走向自己獨特版本的資本主義，許多國有企業已無力償還國家銀行，由政府承擔巨額損失。第六章會討論這過程。第七章討論自 1980 年代末日本的股市和房地產泡沫爆破，一直困擾日本經濟的類似銀行困境。雖然日本沒有採用中央規劃，該國對銀行的「行政指導」最終導致企業借貸人過度投資，無法償還債務。政府針對這問題的躊躇和延遲反應，導致日本經濟在整個 1990 年代和現今十年停滯不前。

選擇錯誤的贏家和輸家。過度投資不是國家指導資本主義的唯一缺點。隨著這些國家接近科技前沿，他們不再只是選擇一個部門或一個行業和盤算：「我們會了解這業界的企業如何運作，然後超越他們。」相反，一旦國家站在前沿邊界，就如諺語所言來到岔路口。應選擇哪個方向？這是先進經濟體系企業每天要面對的問題：不確定消費者是否需要這些新產品和服務，也不知道無論計劃是如何周詳，研發工作最終會有什麼成果。

在迅速創新的經濟體系，往往同時並行的個別企業，搶先成爲「先行者」，並盡量利用這市場地位。他們的努力得到資金贊助，猶如賭注押在最有可能贏得比賽的那匹馬。達爾文式的物競天擇市場選擇過程 最終產生冠軍或贏家，贏出比賽的馬匹可能不是有最尖端的科技，但是有最有效率的生產，營銷和分配計劃，又廣泛迎合許多消費者。美國的例子包括福特的 T 型汽車（當時不是最先進的汽車），微軟開發的個人電腦操作系統 Windows（安全程度不及最新的競爭對手：Linux 開源系統），或甚至個人電腦本身，戴爾領導群雄是依靠銷售相當於福特品牌的電腦，而不是凱迪拉克（Sun 和其它公司的高級貨）。

不受官僚管制的資本主義，特點是看似混亂，全無計劃，亂七八糟；國家指導經濟體系的各國政府感覺很不舒服。相反，他們親眼看到他們基於出口前景挑選的行業初步成功（隨後有國內銷售後續），這些國家的政府很容易認爲同樣的指導過程會繼續產生未來的贏家。但是，一旦經濟處於前沿，成功不再是那麼容易——因爲沒有明確的領先者可以複製或追隨——很容易就犯錯。馬來西亞因此在 1990 年代建設世上最大的高科技園區，這個價值數十億美元的項目似乎未見成效。新加坡也是因此傾盡全力，企圖把該國打造成領先的生物科技中心，以優厚工資和額外條件

---

[45] chaebols

吸引世界各地的領先研究人員多花點時間在新加坡。賭博可能收效，但新加坡不是唯一國家認為可以成為下一個生物科技矽谷。韓國在生物科技領域已經取得重大進展，部分原因是因為政府沒有像美國一樣有嚴格法律禁止複製（克隆）。與此同時，美國有許多州份和地區各下賭注，聲稱自己是生物科技革命的中心。在這生物科技比賽中，有些人會成功，但不是全部。

易感染腐敗貪污。在商業企業成功取決於是否得到政府優惠的經濟體系，總是有腐敗貪污的危險。企業總會發現隱蔽或不是怎樣隱蔽的方法獲得這些優惠。腐敗是中國體制眾所周知的特點，這是很好的例子。我們稍後建議：雖然中國發展迅速，如沒有腐敗，中國可以增長更快。

難在「拔插頭」和調整政府資源。國家指導資本主義最後一個危險：一旦國家承擔在某些企業或部門投入資源和威望，即使清楚看到需要重大改組或是其他國家的競爭對手正在超越，也很難「拔插頭」。要麼政府不想掉臉子，或者更常見的是政治強大的利益集團妨礙善意的各國政府放棄干預。這個問題的最好例子，是幾乎所有富裕國家政府都延長了農業補貼，儘管農業職位一直減少，到了現在只佔極小份額（美國是少於 3%）。再者，儘管在以往的關貿總協定和現在的世界貿易組織規則下談判開放貿易，但是富裕國家仍然試圖保護某些製造行業免進口競爭，無論是通過世界貿易組織協議的例外條款批準的「臨時」保護授權，或是較長期的品種：反傾銷稅和平衡稅，以抵消外國補貼（儘管絕大多數經濟學家尤其譴責反傾銷補救措施）。事實上，諷刺的是政治壓力往往迫使各國政府支持夕陽工業，而不是有未來前景的行業，主要是夕陽工業及其僱員為爭取政府援助而叫喊得最響亮。

總而言之，國家有明確界定的目標為目標，往往可以成功指導經濟。但是，隨著經濟趕上科技前沿，掛得較低的果子已挑摘一空。到了這一步，或許在這之前國家指導資本主義的缺點更加明顯：過度投資，無法拿出激進的創新，易感染腐敗貪污，以及不願把資源從低收益的活動轉移到可能有更多回報的途徑；以上已成為常規。

寡頭資本主義

如上所述，我們稱之為「寡頭」資本主義很容易混淆國家指導資本主義，因為「寡頭」資本主義國家也容易大規模參與指導經濟。寡頭資本主義，只是經濟體制名義上是資本主義，產權體制是保護那些擁有大量財產的人，政府政策的目的主要或完全是為了促進一小撮人的利益（通常是非常富裕的），而更糟糕的是保護執政黨獨裁者和他（她）的朋友和家人的利益（在這情況，這體制應該定性為「竊盜統治」[46]）。不幸的是這種形式的資本主義遍及世界許多地方，可能禍及十億人口，多見於許多拉丁美洲國家，許多前蘇聯國家，大多數阿拉伯中東國家和非洲大部分地區。

在這些社會，經濟增長不是政府的中心目標，其主要目標是維持和加強已經擁有該國大部分資源的少數寡頭的經濟地位（包括政府領導人本身）。這一事實區分寡頭資本主義和其他專制或較少民主的社會；在後一類社會，經濟增長顯然是中心目標，但資本主義被國家壓迫性「指導」。當然，即使是在寡頭經濟體系，政府和統治精英階層可能在一定程度上有興趣促進經濟增長，但只

[46] kleptocracy

是作爲邊緣目標或「限制」：以實現足夠的增長壓抑「土人」奮起反抗推翻當權者，以及讓統治精英積累更多國家財富，中飽私囊。就是這種情況，連同這些政府的高壓權力，使我們很不情願在第六章總結：革命可能是最有效（也許是唯一）的方式來消除寡頭資本主義，轉向政府以整體經濟增長爲首要目標的體系。

不平等和增長停滯

寡頭資本主義經濟一般有幾個共同特點。首先，也許是最明顯的，是收入分配極爲不平均（財富分佈往往更不平均）。我們可以利用計量不平等的所謂**堅尼系數**來說明這一點。[47] 表 3 報告 1998，1999 或 2000 年拉丁美洲的堅尼系數，我們認爲這地區可廣義定義爲寡頭資本主義。堅尼系數計分從 0 到 100，分數越高，收入（或財富）分配越不平等。爲了對比，表 4 顯示經濟合作與發展組織國家的堅尼系數，其中包括世界上的富國（有少數例外如墨西哥和土耳其）差距相當驚人。拉丁美洲的堅尼系數大約是 50 至 60，指出收入高度不平等。與此相反，經合組織國家的堅尼系數是在 25 至 40 之間（美國在這範圍的上方）。

表 3：一些拉丁美洲國家的堅尼系數

國家	堅尼系數	年份	2007/08 年度《人類發展報告》
玻利維亞	44.7	1999	60.1
智利	57.1	2000	54.9
哥倫比亞	57.6	1999	58.6
哥斯達尼加	46.5	2000	49.8
多明尼加共和國	47.4	1998	51.6
厄瓜多爾	43.7	1998	53.6
薩爾瓦多	53.2	2000	52.4
危地馬拉	59.9	2000	55.1
洪都拉斯	55.0	1999	53.8
墨西哥	54.6	2000	46.1
巴拿馬	56.4	2000	56.1
祕魯	49.8	2000	52.0
烏拉圭	44.6	2000	44.9
委內瑞拉	49.1	1998	48.2
中		2007/08	46.9
港(a)			53.4
台(b)		2000	32.6
資料來源：《世界銀行：2004 年世界發展指標》（國際復興開發銀行／世界銀行，2004 年）			

[47] Gini coefficient 堅尼系數是計算兩條曲線之間的面積。第一條曲線稱爲洛倫茲曲線 Lorenz curve，這描繪人口的實際收入分配：以收入劃分人口，也就是說，收入最低的百分之十，第二低百分之十等等。然後每組配上所佔總收入的份額（例如，最低的百分之十的人口只獲得總收入 4%）。第二條曲線顯示假設案例中有完善的平等分配，使每個百分之十的人口獲得總收入 10%。兩條曲線之間的面積越大，即是實際不平的程度越大。堅尼系數只是計量這面積的大小。

註：這份資料沒有其他拉丁美洲國家的堅尼系數。

譯註：爲方便讀者參考，並列 2007/08 年度《人類發展報告》的更新數據以及兩岸三地的系數。

(a) 香港的堅尼系數眾說紛紜：香港政府統計部門向立法會議呈報的數據是：45.1(1981), 45.3(1986), 47.6(1991), 51.8(1996), 52.5(2001), 另有 53.4 (美國中央情報局 CIA Factbook)，

(b) 台灣新聞處官方網頁。2009 年 5 月 20 日參閱。

表 4：經濟合作與發展組織國家的堅尼系數			
國家	堅尼系數	年份	2007/08 年度《人類發展報告》
澳洲	35.2	1994	35.2
奧地利	30.0	1997	29.1
比利時	25.0	1996	33.0
加拿大	33.1	1998	32.6
捷克	25.4	1996	25.4
丹麥	24.7	1997	24.7
芬蘭	26.9	2000	26.9
法國	32.7	1995	32.7
德國	28.3	2000	28.3
希臘	35.4	1998	34.3
匈牙利	26.9	2002	26.9
愛爾蘭	35.9	1996	34.3
義大利	36.0	2000	36.0
日本	24.9	1993	24.9
韓國	31.6	1998	31.6
墨西哥	54.6	2000	46.1
荷蘭	30.9	1999	30.9
新西蘭	36.2	1997	36.2
挪威	25.8	2000	25.8
波蘭	34.1	2002	34.5
葡萄牙	38.5	1997	38.5
斯洛伐克共和國	25.8	1996	25.8
西班牙	32.5	1991	34.7
瑞典	25.0	2000	25.0
瑞士	33.1	1992	33.7
土耳其	40.0	2001	43.6
英國	36.0	1999	36.0
美國	40.8	2000	40.8

資料來源：堅尼系數錄自《世界銀行：2004 年世界發展指標》（國際復興開發銀行／世界銀行，2004 年）；經合組織國家的堅尼系數參見經合組織網頁。

註：冰島和盧森堡沒有資料。

譯註：爲方便讀者參考，並列 2007/08 年度《人類發展報告》的更新數據。

可以肯定的是，一些拉丁美洲國家在 1980 年代及以後似乎試圖提高經濟增長，摒棄阿根廷經濟學家 Raoul Prebisch 在 1950 年推動的進口替代策略，這策略在其後二十年在許多拉丁美洲國家實施。當時提出這策略的理由是這保護當地的「新生產業」免受國外競爭，使他們有時間成長和面對任何來源的競爭。但是這些新生產業往往是由強大和富裕的當地家庭擁有，暗地說明進口保護是連貫上文描述的寡頭資本主義。一些拉丁美洲國家放棄這種做法，採取猶豫步驟開放經濟接受外國競爭，似乎表明寡頭資本主義模式略有削弱，因而增長較爲快速。

迄今爲止，結果並不符合這觀點。表 5 比較拉丁美洲主要經濟體系在兩段時間（1960 至 80 年代和 1980 至 2000 年代）的增長率。第一階段大致吻合當時主導整個拉丁美洲的進口替代經濟政策；後期大致包括「市場改革」年代。然而，如表 5 所示，除智利（在拉丁美洲有最低的堅尼系數），1980-2000 年期間的經濟增長沒有重大差異，而且在許多情況下實際上是低於 1960 至 1980 年。[48]

表 5：拉丁美洲國家人均國內生產總值的平均增長和堅尼系數

國家	進口取代時代 1960-80	自由市場時代 1980-2000	堅尼系數
阿根庭	1.94	0.42	52.2[a]
玻利維亞	1.40	-0.53	44.7[b]
巴西	5.12	0.66	59.3[a]
智利	1.87	3.20	57.1[c]
哥倫比亞	2.72	1.13	57.6[b]
哥斯達尼加	2.28	0.48	46.5[c]
多明尼加共和國	2.89	3.07	47.4[d]
厄瓜多爾	3.91	-0.94	43.7[d]
薩爾瓦多	1.23	0.38	53.2[c]
危地馬拉	2.80	-0.16	59.9[c]
洪都拉斯	1.56	-0.48	55[b]
墨西哥	3.35	0.75	54.6[c]
尼加拉瓜	0.54	-2.53	43.1[a]
巴拿馬	4.32	0.73	56.4[c]
巴拉圭	3.18	0.28	57.8[a]

[48] 當然，除了一些例外，拉美國家在 1980 年至 2000 年遭遇艱難時期，因此即使他們盡力也無法快速增長。有幾個國家（阿根廷，巴西和墨西哥）借入太多外幣，有一些國家有過高的國內債務，無法償還；這是因爲國內增長緩慢，加上出口商品在世界市場上價格持平或下降。

祕魯	2.17	-0.07	49.8[c]
烏拉圭	1.62	1.08	44.6[c]
委內瑞拉	0.18	-1.01	49.1[d]

資料來源

國內生產總額：Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten，賓夕法尼亞大學國際比較中心，2002 年 10 月參考 http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt61_form.php。

堅尼系數：《世界銀行：2004 年世界發展指標》（國際復興開發銀行／世界銀行，2004 年）

[a] 2001 年堅尼系數

[b] 1999 年堅尼系數

[c] 2000 年堅尼系數

[d] 1998 年堅尼系數

在 2006 年，世界銀行的年度《世界發展報告 *World Development Report*》專門討論平等和經濟發展之間的關係，世界各地決策者和發展專家都密切留意這份報告。雖然一般都認爲發達經濟體系在兩者之間是有權衡取捨（Okun, 1976），世界銀行提出令人信服的理由，至少以發展中國家作爲整體而言，收入和財富不平等在兩方面會阻礙經濟增長。那些掌控權力和財富的人可以和確實容易扭曲全部社會群體的資本成本，從而導致浪費和低效率分配資源，因而堵塞受害者的機會。有權勢的少數精英也往往建立和維持只是有利於本身的體制和規則，犧牲了廣泛大眾。這兩種趨勢是顯而易見，而且確實準確地描述寡頭資本主義主導的經濟體系。

網上參考資料：

中國評論通訊社：中國基尼系數已升至歷史新高：敲響社會警號(2008-02-22)

明報：香港貧富懸殊全亞洲最嚴重（2008 年 10 月 24 日）

“香港貧富懸殊越見嚴重”

香港扶貧委員會：香港的入息差距

非正規

發展中國家的經濟體系中，困擾拉丁美洲經濟體系的還有第二個特點，這特點與許多（如果不是大多數）寡頭經濟有關連：高比例的「非正規活動」。經濟學家認識這非正規現象已經有一段時間（見 Tanzi, 2000），秘魯經濟學家 Hernando de Soto 兩本暢銷書籍讓大眾更深入理解（見 De Soto, 1989, 2000）。

De Soto 引用「非正規」這術語的意思，是個人和企業進行本質上是建設性的經濟活動——如房屋建設，銷售商品和服務等等——但技術上是非法，因爲沒有必要的正式批准和執照，或是土地沒有業權。這樣定義的非正規活動有別於犯罪，這也是違法活動，但受到社會譴責，因爲破壞社會結構（通過盜竊，毆打，綁架，謀殺這些活動；許多國家還包括使用和銷售某些毒品和隨之而來的洗錢）。

非正規活動具建設性，並有助於經濟增長，但下一章提出在非正規活動極爲普遍的經濟體系，如非正規商業可以從地下走上地面，公開做生意，可以取得有利於更迅速擴張的正規信貸和網絡，經濟增長會更爲快速。這方面討論關鍵的一點，在寡頭資本主義中非正規往往是廣泛和持久，我們不相信這是意外。這樣的社會的執政家庭爲了本身的狹隘的經濟利益，不考慮讓整體人口享有正規權益。他們不希望有競爭來自進入經濟體系的新的正規成員。寡頭政治精英支持的政府似乎用盡方法使非正規企業和個人難以正規運作。

現在人們認識「非正規」這問題不是只限於拉丁美洲；De Soto 首先在 1980 年代研究拉丁美洲；「非正規」經濟在非洲，亞洲，印度和中國也很普遍。事實上，即使俄羅斯總統普京也承認在俄羅斯成立新企業的困難，令人失望的是這個國家變得有利於寡頭。因此，普京表示遺憾：「（俄羅斯）政府和地區當局未能創造條件，讓中小型企業蓬勃發展。**每一位開創新業務和登記企業應給予個人（勇敢）獎章。**」（引自 Arvelund, 2005）[49]

網上參考資料：

楊忠川、成忠一：網際網路中非正式經濟活動之初探：以 TANet BBS 站中電腦設備二手市場爲例

劳动世界的格局改变：非正规经济的成长《2006 年国际劳工组织报告》

黄宗智：中国被忽视的非正规经济：现实与理论

胡鞍钢/赵黎：我国转型期城镇非正规就业与非正规经济(1990-2004)

苏振兴：关于拉丁美洲非正规经济的几个问题

林家裕：第三義大利的小規模工業化發展：以 Emilia-Romagna 爲例

腐敗貪污

寡頭經濟通常是腐敗的，甚至超過國家指導資本主義，但任何經濟體系都會有腐敗貪污。政府爲難人民不容易獲得許可證或批准書——這是導致非正規的先決條件——也創造機會讓低層官員受賄。事實上，行賄的企業面對政府官員侵擾更多於守法企業（見 Kauffman and Wei, 1999）。再者，雖然在寡頭統治的國家一些主控企業和家庭能是「寶座背後的權力」，最終權力仍然在政府官員的手上，他們可以爲難或方便寡頭。其結果是這些企業和家庭可能要向負責領導人支付「方便錢」。

腐敗貪污在多方面阻礙經濟長。一方面，這把企業能源從生產活動，如制定和採用創新，轉移到對社會的浪費。失去這些潛在創新者的生產服務，其「機會成本」也許是腐敗的最大成本。再者，通過增加營商成本，腐敗阻礙國內和國外的投資。非洲和世上其他貧困國家的經濟苦難，傳聞但極具說服力的解釋把這個問題歸咎於腐敗（見 Baker, 2005; Naim, 2005b）。有一些更正規的統計證據證實腐敗是昂貴的，證明這特別防礙外國投資。[50] 例如，魏尚進教授（布魯金斯學會和國際貨幣基金）估計，腐敗行爲可以對外商投資多加達 50%稅率，這無疑阻礙外國資金流入（見

---

[49] Arvelund（2005）還指出，中小企業僅佔俄羅斯國內生產總值約 15%，而相比之下，美國的數字約爲 50%。

[50] 但是，增長和腐敗之間的負面統計關係並不普遍。Jakob Svensson 調查這主題，在跨國統計測試中沒有發現任何聯繫，但他警告這些回歸數據可能無法計量腐敗。（Svensson, 2006）

Wei, 2000）。[51] 有人可能認爲中國是例外；儘管中國的腐敗現象極爲普遍，但吸引外國投資一直非常成功。然而，魏教授認爲如中國能減少腐敗，將可吸引更多國外投資，因此增長會更加迅速（Wei, 2001）。[52]

自然資源豐富的危險

最後，有一些寡頭國家擁有豐富的自然資源，尤其是石油，幫助鞏固這形式的資本主義難以撼動。紐約時報專欄作家 Thomas Friedman 提出更爲廣泛的假說，他稱之爲「石油政治第一律」，聲稱在石油資源豐富的經濟體系，「石油價格和自由步伐總是朝著相反的方向」。（Friedman, 2006, 31）這概念就是當石油資源豐富的經濟體系的石油價格上升，執政的寡頭有必要的資金「收買」政權的對手，也有持無恐無需理會其他國家如何看待他們。就我們的目的而言，Friedman 假設最相關的方面，是高油價政權沒有多少誘因或需要去培養創業精神。

這些主張的典型例子或許是沙特阿拉伯，一個家族（沙烏特家族）數代以來一直執政，也擁有國家石油壟斷企業 Aramco。這家族有了豐富的石油收入，不僅夠控制石油業務，也利用收入購置或建立許多其他企業。沙烏特家族也利政府的石油收入來支持其他行業，如石化工業，從而表現出國家指導資本主義的特點。中東其他地方的情況也是類似，但在阿曼，巴林，迪拜，阿拉伯聯合酋長國和科威特這些石油資源豐富的國家，掌權家族在擴闊經濟增長的基礎方面，似乎較爲成功。我們印象中的一個原因是，儘管在沙特阿拉伯開業表面上並不困難（根據世界銀行的年度《經商 *Doing Business*》排名，下一章討論），國家又有計劃使用該國大量增加的石油收入以開發龐大的製造業集團和石油化工設施，但該國在文化和經濟依然是極爲封閉，其他更成功的石油資源豐富經濟體系對外國商品，創意和資本更爲開放。[53]

例如，迪拜雖然必須克服重大障礙，但正在盡最大努力成爲中東地區的銀行和證券交易中心（Spindle and El-Rashidi, 2006）。迪拜領導人認識到，沒有主要的外資金融機構在當地落戶，這努力不會成功；迄今已有一些在該國開業或擴大營業。迪拜也在建設「網絡城」；至 2006 年中已吸引許多美國的領先高技術品牌（微軟，惠普，思科）在此建立中東的主要業務設施。阿曼和巴林的領導人也以不同方式開放經濟，爭取吸引該區內外的遊客。[54]

儘管所有酋長國家有最新進展，中東（除以色列）的經濟進步還是非常糟糕，儘管大多數這些國家石油豐富。一項研究報告說：「自 1975 年以來，中東的人均國內生產總值增長一直不如世上其他任何地區。」（Askari and Takhavi, 2006, 83）

---

[51] 魏尚進（Wei, 2000）也認爲腐敗把資本流入從外國直接投資轉移爲外國銀行貸款。如果這是事實，這增加了貨幣危機的風險，因爲銀行可以不滾動貸款，就此「離開」借款國，而外國直接投資往往是「粘性」（很不容易卸下企業的控制股權）。

[52] 魏尚進的統計研究和其他人在這方面的研究，是採用調查所得的腐敗計量，因此受到上一章提及對增長的統計研究的限制。儘管如此，腐敗現象和外國投資之間的負面關係是符合常理，因此是可信的，至少我們相信。

[53] 徹底分析沙特阿拉伯的經濟狀況，參見"Long Walk," 2006。

[54] 在 2006 年，迪拜的最重要企業，迪拜港口企業 Dubai Ports，尋求收購鐵行航運 Peninsular & Oriental Stream Navigation Company，這間英國港口企業經營一些美國港口。提案引起美國兩黨的眾議員和參議員猛烈批評；根據調查數據，收購也不受美國公眾歡迎。迪拜港口最終取消協議，後來同意放棄一些其他美國港口的生意。事件傷害了美國和迪拜之間的關係，迪拜當時是美國的重要盟友；還損害美國與阿拉伯世界其他國家的關係，但這種影響會持久多久還是不能確定。

總而言之，寡頭資本主義管治的經濟體系不是以增長來驅動，而在最壞的情況下這是腐敗領導的地盤，即使是較好情況也只會維護極少數特權份子的收入和財富。事實上，收入高度不平等是寡頭資本主義的定義性特徵，其他特徵包括廣泛的非正規經濟活動網絡，普遍腐敗（如經濟在很大程度上依賴單一的自然資源，這可能放大）。

大企業資本主義

哈佛大學經濟學家熊彼德 Joseph Schumpeter[55]，是唯一經濟學家承認創業家在資本主義經濟的核心作用，諷刺的是他在老年時（1940 年代末期和 1950 年代初期），對創新在美國的未來感到悲觀。熊彼德擔心創業活動傾向於已成立的大企業，這些企業不僅有資源來資助創新活動，而且還享有足夠龐大的市場陣地可以賺取值得投資發展創新的利潤。熊彼德還關切到美國大企業內部越來越官僚化，特別是在二戰後的大規模生產可能扼殺未來的創新（Schumpeter, 1942, 81–86）。

另一位較爲大眾熟悉的哈佛大學經濟學家 John Kenneth Galbraith，撰寫文章關於戰後初期成立的企業權力越來越大。但與熊彼德相反，Galbraith 並不擔心「美國企業」會用光商業創意。他反而擔心大型企業變得非常強大，社會需要有工會和政府這些「抗衡權力」，監察企業的過火行爲：廣告的浪費，豪華的待遇，過份的利潤（Galbraith, 1967, 388– 99）。[56]

熊彼德和 Galbraith 都關心我們稱之爲大企業資本主義，換言之，大型企業主導的經濟體制，原來的企業創始人已離場或不再有效控制企業。這類企業的所有權分散在許多股東，往往包括一些大型機構投資者（保險業，養老基金，大學，基金會等）。職業管理人員是這些「委托人」的「代理人」，因而產生有名的「委託—代理」問題，這是如何確保管理層管理企業時，是持續爲企業所有者的最佳利益服務。[57]

在本章和第七章，我們認定大企業資本主義主要是在歐洲大陸，日本，韓國和其他經濟體系的部份地區，包括美國。這並不是說上述的前一組經濟體系完全是由大型企業主導，因爲事實上各國還是有許多小創業家。但是大企業經濟體系很少有我們所定義的創新型創業家。相反，大企業經濟體系的創業家是生活在邊緣，未能爲大企業提供經濟燃料，一如在美國和越來越多的國家，創業形資本主義是經濟體系的重要特徵。大企業經濟體系還傾向於由某些國家冠軍企業驅動，這些企業是由各國政府挑選或促成，可能是出於民族自豪感和源於以下的信念：只有這些企業可以實現規模經濟，可以挑戰其他國家（通常是美國）的強大全球競爭者。

大企業和寡頭壟斷資本主義的缺點

通常，大企業資本主義也是寡頭壟斷，但並非總是如此。這是說這體系的特點是大型企業運作的

[55] 或譯「熊彼特」。

[56] 總結 Galbraith 許多著作和職業生涯，以及爲什麼他認爲理想的經濟現在看來有些過時，不符合當前現實，參見頗爲刺激的 DeLong, 2005。

[57] Adolphe Berle 與 Gardiner Means 在 1930 年已認爲當所有權與控制權分開時，必然會有這問題（見 Berle and Means, 1932）。近幾十年來，經濟學家重新標籤爲「委託—代理」問題。

市場規模有限，只能支持少數競爭者可以實現既有科技提供的任何重大規模經濟。或是這些市場因爲「網絡效應」可能有一個或幾個企業；「網絡效應」是指在商品或服務的價值取決於有多少用家，例如通訊網絡，股票市場以及各種高科技產品，特別是電腦軟件。這些市場往往是高度集中，有時甚至是壟斷，因爲成功取得大量顧客的企業可以在競爭中取勝可能的參賽者。

然而許多經濟學家和決策者並不滿意寡頭壟斷，因爲這偏離競爭的理想：許多小企業各自努力取勝。在這些「原子化」市場，沒有任何一家企業控制足夠市場，可以設定價格，價格反而是由許多消費者和企業通過非人化的相互作用而確定；一如經濟學入門書教授的供給和需求曲線互交。與此相反，人們不信任寡頭壟斷，是因爲在一些只有少數競爭對手的行業，各企業可能對價格設置有一些控制權，尤其是他們的產品和服務可以與市場內的對手區分（經濟學家稱之爲**壟斷性競爭**[58]）。有定價能力的企業通過高於有競爭力的價格，因此贏得「超常」利潤（超出純粹競爭性市場中企業能夠賺取的利潤），從而損害消費者。

再者，寡頭壟斷企業可以懶惰，只是靠本身的現金流量而沒有創新，充分利用他們在一個市場的權力進入其他市場，從而阻礙新科技增長和妨礙可以商業化生產的創業家。寡頭壟斷企業有時向政府「尋租[59]」，要求法院或監管機構保護，免受國內外競爭者的威脅。美國汽車和鋼鐵工業是寡頭壟斷市場大企業的典型例子，這些企業已經失去競爭的熱情，然後尋求並獲得貿易保護，以減輕（但不能完全阻止）國外更有效的競爭對手。在國內，對應貿易保護是反壟斷訴訟，目的是讓某些大企業競爭對手受益，而不是惠及整個經濟體系；這些訴訟越來越多是由有進取心的原告律師，國家總檢察長，並偶爾由聯邦政府反壟斷當局提出（Baumol, 2002）。

大企業和寡頭壟斷資本主義的優勢

但是，寡頭確實有優勢。如果市場的成本結構或網絡效應只能支持少數企業，對消費者而言，寡頭可能是最有效的結果，即使價格反映更高利潤的標價。事實上，由於企業有超常利潤，寡頭壟斷企業的現金流量可以資助發展科技逐步改善；這是大型企業的特點。本田和豐田這兩家日本企業是最佳大企業的例子，企業不僅持續改良他們的汽車，也有急劇的創新（最近的例子是混合動力汽車，結合汽油和充電電池兩個動力源）。幾個韓國有製造商（現代和三星企業）也有創新的熱情。最近幾年，西歐經濟體系在汽車，資本貨品和消費者用品等領域也出現了一些成功的創新型大企業。

事實上，任何經濟體系的運作不可缺少大企業；如果沒有其他原因，就只因爲創立這些有活力，新企業的創業家最終必須把執掌權力交給沒有參與創始的管理層。在這一點，企業面對分岔路口：一條路徑是成功擴大，最理想的是有幾輪創新；另一路徑是停滯和企業可能消亡。如果初始企業是激進的創新，企業的第二代和第三代管理層不太可能會重複第一次的成功規模，較大的第二代企業通常有較爲一致，層疊同步的薪津體制，不能獎勵企業內的個人或小組有突破性發明，

[58] monopolistic competition

[59] Rent seeking. 譯註：租 Rent 是經濟學概念，涵義不是日常用語的「租」，而是泛指因爲生產要素稀缺帶來的超額收入。稀缺不一定是市場的自然行爲，政府政策干預和行政管制都會造成人爲稀缺，從而形成讓有關人士有機可乘，取得超額收入。白話一句：佔便宜。

程度上及不上市場獎勵唯一的發明人或創業家。再者，突破性科技可以快速地使現有產品和服務變得過時，因此大型組織可能會強烈反對創新。

這些因素有助解釋一些看似猜不透的難題：爲何大企業的研發預算只有一小部分是專門投放於激進的研究（Branscomb, 2004）；爲何小企業的研究和專利申請中的「高影響」專利，至少是大企業的兩倍（見 CHI, 2003, and Council on Competitiveness, 2004）；爲什麼美國大企業如寶潔，英特爾和大型製藥企業等大型企業，似乎越來越多把大量研發「外包」給較小企業；這些小企業推出新產品，然後賣給那些大企業（其中一些大企業可能已經有股權投資）[60]；或爲何日本的索尼似乎已迷失方向；索尼曾是最成功的創新大企業，發明晶體管收音機，隨身聽，以及特麗瓏電視。正如一位評論家所言，索尼已成爲「不是在這裡發明」綜合症的典型受害者（至少在本書寫作的時候，因爲它的新總裁正盡力扭轉企業劣勢），拒絕模仿或與其他企業合作（Surowiekci, 2005）。

但是，大企業通常在大量市場調研了解消費者的喜惡後，不斷改進現有產品和服務，有時發展新的，仍然可以茁壯成長。創新過程成爲例行和可預測，美式足球的術語是「每次前進三碼」，而不是衝出重圍觸地得分。在任何經濟體系，這種恆常的改善是必要的，儘管已是例行公事。

事實上，激進創業家無法以具成本效益的方式自行製造一些創新；要批量生產，大企業也很重要。很多津津樂道的例子：福特汽車大批量生產汽車，在這以前已經有很多汽車發明家[61]；波音、洛克、希德・麥道和空中客車企業的飛機是萊特兄弟發明的；IBM 的電腦主機是由賓夕法尼亞大學開發；戴爾的個人電腦由蘋果製造；微軟的個人電腦操作系統顯然是由 Gary Kildall 開發；大型製藥企業有資源爲大學和小企業突破性的發明進行昂貴和耗時的臨床試驗。

在這些和許多其他情況下（包括以下討論的激進創新），早期的創新通常是在原始狀態，能力有限，經常發生故障。最終要有較大企業的長期和訓練有素的研究人員完善創新並轉化爲消費者可以承擔的產品。可以理解的是在這種環境下，這些企業的研究部門優先考慮產品改進，進一步提高可靠性和易用性，而不是富於想像力的突破。然而，這些遞增調整是必不可少的。如果沒有大企業這些「常規」研究和開發活動，發達經濟體系國家（和發展中國家）的生產力會較差，許多創新性的產品的可靠性，實用性和方便用戶的程度將受到限制。

在極少數情況下，大企業甚至可以創業。一個例子是通用電氣企業，在總裁 Jack Welch 任內像是個別創業企業的組合，而不是大企業。事實上，Welch 精簡通用電氣企業的中央辦公室，把權力下放到企業的個別業務部門。眾所周知 3M 企業鼓勵員工提出新想法，然後一如開始新業務那樣支持他們。在日本，業務遍及全球的豐田和本田已經表明大型汽車企業都可以持續逐步改善本來已是高品質的車輛，也可以創新：新的混合動力汽車比市場上任何其他產品大幅度提升燃油效

[60] 參見 Cheesebrough, 2003。

[61] 亨利福特實在有發明自我驅動的車輛，但在他之面也有其他人（包括 Carl Benz, Charles Edgar, J. Frank Duryea, Elwood Haynes, Hiram Percy Maxim, Charles Brady King, George Selden 等等）；福特的天才是運用裝配線生產，大規模生產廉價汽車。

率。

也有一些個案是成立已久，以前開發和營銷新發明的創業企業，因其他業務而損失財富而被迫到牆角。芬蘭移動電話企業諾基亞的轉變是這類型例子的世界領先示例。最近在美國，蘋果公司因爲 iTune 播放器和在線音樂和視頻商店而復活，這些激進科術挽救了企業不再只是長期作爲個人電腦生產商。

又有大型企業只是從較小，更具創業精神的企業購入激進創新。《經濟學人》2006 年的調查指出：「這些日子，藥品業界的大多數創新是來自小規模新企業。大型製藥企業的研發活動現在集中於查明和與小規模創新企業做生意，力度不下於試圖自己發明重量級藥物。」(〈新組織〉, 2006, 9）。多個規模較大的訊息科技企業，如思科，英特爾和微軟，情況也是如此。

大型企業更爲常見的典型是大企業資本主義本身的致命弱點：**不要創新**的趨勢。如果主導市場的大企業通過本身的行爲或爭取政府庇護免受競爭而成功挫敗競爭對手，安於現狀的誘惑是特別強烈。無論是哪種方式，持續改進的推動力可能減弱。或是大企業只是變得官僚，無法認識激進思想或即使看到也無法採取行動。哥倫比亞大學商學院的 Amar Bhide 是創業專家，他指出這種傾向可能是大型企業的風土病（Bhide, 2006）。

大企業僵化威脅到整個經濟的增長，這不僅是因爲錯過了機會，而是因爲這會感染企業員工的態度。勞動力市場對應停滯的產品市場，是員工以保住職位爲最優先，而不是個人成長和對企業福祉有貢獻。在大企業資本主義的領先典範，歐洲大陸和日本的勞動力市場僵化，長期就業被視爲是理所當然，罕見有開除員工；這不是意外的。當然，諷刺的是大企業經濟體系未能爲工人提供他們熱切要求的就業保障。西歐經濟體系在 1950 至 70 年代，失業率低於美國，但在過去幾十年遭遇結構性失業率，大大超過美國。勞動規則限制企業很難開除或解僱冗餘員工，也不敢僱用新員工。更大問題是創業家害怕只能守著後來不能改動的勞動力，一開始就不敢創業，或是開始後只僱用不會觸發就業保護門檻的人手。然而，歐洲和日本現在用盡辦法打造創業文化，以創造現有大企業不能提供的新就業機會。歐洲和日本會否成功？這是第七章的主要議題。

總之，大企業資本主義最好的方面是產生夠大的現金流以資助持續，逐步改善產品和服務，這是任何現代經濟所必需。在最壞的情況下，大企業資本主義可以僵化，不願創新，抗拒改變。

創業型資本主義

最後是第四類型：創業型資本主義，在這體系的大量經濟行爲者不僅永不停止推動和鼓勵創新，而且還進行和商品化一些激進或突破性創新。這些創新比大企業資本主義的逐步創新更大膽。這些創新經由創業家本人或其他現有企業改進和完善，改善了我們的生活水平，超出我們的祖先能夠想象。例子包括汽車和飛機；電報以及其後的電話，最終是互聯網；電力改變了我們的工作和生活方式；空調方便人類從較寒冷氣候大規模遷徙到較暖和的氣候；這不僅在美國，也在世界各地發生，並一直不容小覷的增加工人的生產力。

這只是激進創新的小樣本，改變了我們的生活和在周邊催生了整個行業。激進創新或許成爲其他產品或科技建立於上的「平台」(例如電力或個人電腦操作系統)，或是幫助創造和支持許多「輻條」的「樞紐」(例如汽車業及其供應商行業)。由激進創新催生的行業反過來又提高生產率，從而在國內和新企業形成特別強勁的區域內促進經濟增長（Acsan and Plummer, 2005; Acs and Armington, 2004）。[62]或是如馬克斯普朗克研究所[63]的 David Audretsch 和他的同事認爲：「創業精神爲經濟增長作出重要貢獻，提供知識伸延的渠道，否則這些知識可能仍然未能發揮商業作用。」（Audretsch et al. 2006, 5）

新企業和創新突破

這些激進，突破性的創新從何而來？答案：如果沒有創業家把握機會出售一些以前沒有的東西或服務，毅然採取行動，就沒有轉化性科技，也沒有創業型資本主義。激進的突破往往是不成比例的由個人或單一新企業開發和推向市場，雖然突破背後的創意往往，但不是一般，是來自大企業（或大學)，由於後者的官僚體制往往沒有被利用（Moore and Davis, 2004, 32）。正如 Jean-Baptiste Say 在十九世紀初指出：沒有創業家，「[科學]知識可能只是休眠在一兩個人的記憶，或泯沒在文獻。」（Say, 1834, 81）。雖然這說法現在有些過時，一項徹底的統計研究發現較小規模，年輕企業的每名僱員比較大規模，成立更久的企業產生更多創新（Acs and Audretsch, 1990）。

除了極少數例外，真正創新的創業家只能在資本主義經濟體系中找到；在這體系中，嘗試新事物的風險——以及花費時間和金錢來做到——可以得到豐厚回報和安全地保留這些獎勵(這是創業型資本主義的關鍵先決條件，第五章有討論)。鑑於創新的重要，有自由市場，機會最大化的經濟體系的好處是能夠利用各方面的天才。這樣的經濟是不斷集思廣益和試驗開放，從中得到回報是因爲數目龐大，各有不同技能和知識的一般人，比任何規劃師或專家小組更容易拿出好的想法和落實。因此，自由市場經濟極爲「沒有規劃」，看來是巨大的弱點，原來是巨大的力量。

我們中的一員（Baumol）提出多種原因解釋激進創新似乎來自創業家而不是大企業（同時要仔細留意大多數創業家是複製，而不是激進)。[64] 首先，如果由創業家進行成功的激進創新，可以帶來「超級獎品」：數以億計的財富，如果不是數十億。大企業的激進創新沒有可比的獎勵，大不了是獲得特別表彰獎和一次性獎金。

除此之外，奇怪的是研究發現（至少美國是這樣）典型的創業家掙錢比不上受僱的創業家。那麼爲什麼這麼多創業家願意從事有內在風險的活動？這是由於額外的精神獎勵——自己當老闆，爲自我成就而自豪等等——使創業家認爲值得努力，即使得不到超級大獎。這反過來有助解釋爲何在試圖發現和商業化突破性創新時，創業家比大企業有相對優勢。因爲創業家活動的「收入」不

[62] 最近有兩份研究全面分析創業精神與美國以及其他地方經濟增長之間的聯繫，參見 Acs and Armington, 2006 和 Audretsch, Keilbach and Lehmann, 2006。這些研究在許多方面與我們的意見是互補的。

[63] Max Planck Institute

[64] 參見 Baumol, 2006。

少部分是來自心理，創業家是重大創新的低價供應商。因此在通常情況下，大企業等待創業家開發激進創新，然後買入是更爲花算。

大型企業和創新的蔓延

那麼爲什麼獨立創新者—創業家這種低工資的競爭優勢，不會伸延到大型企業專業累積漸進改善那些不是那樣激進的創新？部分答案在於漸進改善是更爲複雜和資本成本較高。一架波音 777 飛機顯然比萊特兄弟開發的原始飛機複雜得多。波音企業用了一個世紀來不斷完善原有飛機，成爲複雜和相當驚人的現代飛機。波音企業完成這壯舉，是通過集結工程師和設計師團隊，花費數十億美元資金，萊特兄弟沒有這些資金。這也並非偶然。由於其本身的性質，在這被稱爲革命性發明的飛機的前後，經過多次修改和完善已變得越來越複雜。在這方面，籌措經費以逐步改善和製造現代飛機，獨立的創新者—創業家明顯處於劣勢。

這一切不是暗示大型企業無法激進創新，或者說從來沒有實現這目標。事實上，即使在美國，創業家還沒有壟斷所有激進創新，必須有大規模的第二代企業以確保激進創新紮根。例如，貝爾實驗室也許是任何重大企業最成功的研究機構（當時屬於 AT&T），近幾十年來兩個較重要的大企業激進創新：晶體管和半導體就是出自這實驗室。

這些的確是開創性的突破，但同樣值得注意的是這幫助啓發一系列新成立創新企業的創新。1958 年，當美國科學家爭先恐後要趕上蘇聯成功發射第一顆人造衛星 Sputnik，德州儀器企業的 Jack Kilby 擴大貝爾實驗室，設想由矽芯片包含的晶體管和其他電路元件組成的集成電路。其他人利用這兩項創新科技爲市場帶來一系列的消費和企業新貨品，從晶體管收音機到袖珍計算器，並最終發明個人電腦；個人電腦是在 1970 年代由創業家開發和商業化，當時的企業還沒有預見個人電腦的價值（個人電腦行業是由另一位創業家發起：蘋果企業創始人 Steve Jobs）。

創新並不止於此。個人電腦產業進而大力推動巨大的新興軟件產業，這也是由多個獨立創業家團隊啓動。甚至有微軟的神話式啓動和增長成爲世上最大的和最有利可圖的企業，個人電腦操作系統先驅，其後爲其他電腦應用軟件提供市場。電腦應用的改進又促進生物科技的進步，由試驗重組 DNA 的大學研究人員開發新領域，經創業家和風險資本家發展成爲產業。電腦應用和生物科技在納米技術方面（不大於分子的微型設備）發揮工具性作用，可能爲醫學和其他領域帶來目前無法想像的革命性改變。

沒有人可以規劃這些事件。甚至沒有人可以預料。然而，這些創新導致了全新的行業，僱用數以百萬計員工，受益人數多達數億（如果不是數十億）。

其他國家目睹這些顯著事態的發展，並從中學習。以後的章節會討論到一些國家如愛爾蘭，以色列和英國已經消減國家在經濟體系的指導地位，並把賭注押在創業家，有越來越多顯著的成功例子。印度長期以來是國家指導的資本主義，該國的一個增長中的小角落現在擁護創業精神，更多是無心之得而不是精心策劃：電話諮詢中心和軟件設計。中國曾經是世上最大的中央規劃經濟體

系，開發了一種新形式的半國家指導的創業精神，有助該國在過去十年成爲世上經濟增長最快的國家。第六章詳細討論印度和中國擁抱創業精神。

美國和美麗新世界

目前我們只是指出美國人必須學會接受現實：美國人不再壟斷美國獨有的創業型和大企業資本主義。如果這刺激美國保持對激進創新和漸進改善的努力，這是好事。然而，如果這引發美國決策者害怕競爭，採取更具防禦形式的資本主義，隨著時日這會阻礙一直以來是美國經濟特點的創新可觀增長，這將是不幸。

我們談到的恐懼是任何創業型經濟所必須和不可避免的後果，熊彼德稱之爲「創造性破壞」。創業型和繼承型企業往往帶來創意和破壞，企業爭取商業化，以新科技取代舊的：汽車取代馬匹，電力取代蒸汽機，半導體取代陰極射線管，以及電腦硬件和軟件消除（並將繼續消除）許多人手工作，還有許多其他例子。

熊彼德論「創造性破壞」

Joseph A. Schumpeter"Creative Destruction"

From *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942], pp. 82-85:

那麼，資本主義本質上是經濟變化方法的一個形式，不是固定，永遠不是固定。而這資本主義過程的演化特色，不僅是因爲事實上經濟生命是存活在會改變的社會和自然環境，其變化因而改變經濟行動的數據，這事實是重要的；而這些變化（戰爭，革命等）往往影響工業改變，但不是工業改變的主要推動者。這演化的特徵也不是因爲人口和資本近乎自動增長或貨幣體系反覆無常；演化的特徵對這些事物同樣是正確。設置和保持資本主義引擎動作的最根本衝動，是來自資本主義企業創造的新消費者，產品，新的生產或運輸方法，新的市場，新的產業組織形式。

正如上文提到，勞動者的預算，例如 1760 至 1940 年，其內容並不是沿著不變的路線簡單地增長，而是經歷了質變的過程。同樣，典型農場生產設備的歷史，從輪作、耕作和育肥合理化的開始，到今天的機械化——與電梯和鐵路聯繫——是革命的歷史。鋼鐵工業生產設備的歷史也是如此：從木炭爐到我們的熔爐類型；或是電力生產設備的歷史，從上射式水輪到現代電廠；或是運輸的歷史，從郵政驛車到飛機。開闢國內外新市場，工藝店和工廠組織發展成爲像美國鋼鐵公司這些企業，說明了工業突變（如果我可以使用生物術語）的同樣過程，不斷在內部革命性改變了經濟結構，並不斷破壞舊的，不斷創造新的。這「創造性破壞」的過程是資本主義的基本事實。這是資本主義的內容，是每一資本主義企業賴以生存⋯。

每項業務策略的真正意義，是來自這過程的背景和在這過程創建的情景。要了解真正意義，必須置於創造性破壞的永恆風暴；不是這樣，或是假設有永恆的平靜，就不能理解⋯。

首先要放棄競爭運作模式的傳統觀念。經濟學家終於走出眼中只有價格競爭的階段。只要質量競爭和銷售工作進入理論的神聖專區，價格變量被趕出其壟斷位置。然而，競爭依然只是在僵化的格局：條件不變，尤其是生產方法和產業組織形式不變，這幾乎是全部的關注。但是在與教科書有別的資本主義現實，這種競爭不重要；來自新產品，新技術，新供應來源，新組織形式（比如最大規模的控制單位）的競爭才是重要——這種競爭有決定性的成本或質量優勢，不是攻擊現有企業的邊際利潤和產出，而是這些企業的基礎和命脈。相比於強行打開大門，這種競爭作爲爆破手段是比其他方法更有效；因爲這種競爭是如此重要，使得一般意義的競爭是否或多或少迅速發揮功能變得相對的沒有意義；不管怎樣，長期能擴大產量和降低價格的強大槓桿是用另類物料製造的。

幾乎沒有必要指出我們現在想到的這種競爭，不僅是在出現時才有所行動，只要這是永遠存在的威脅已經發揮作用，在發動攻擊前已迫使遵守紀律。即使商人在本身的領域是獨一無二，或即使不是獨佔市場，但政府的調查專家看不到他與在這市場或相關市場的任何企業存在有效的競爭，商人也會感覺本身是身處競爭的情景；因此在仔細審查下會總結他煞有其事談到對競爭的憂慮，只是想當然而已。在許多情況下，雖然不是全部，這將長期會迫出類似完全競爭格局的行爲。

（譯註：熊彼得的「破壞性創造」啓發近代經濟學家留意到創造和創新是經濟增長動力。選譯這一段經常被引用的文字供讀者參考。）

成功的創業型經濟體系接受和普遍鼓勵變革，不會設置障礙防止資金和人力從緩慢移動或垂死的部門轉移到有動力的產業；不會爲現有生產者建立圍牆把外國更有效率的生產者拒之門外；千方百計尋找更好的創意，甚至國外（第五章更多討論仿製的重要性）。

激進創新及其催生的改變有一浪接一浪到來的傾向，隨之而來的一段較長時間的紛亂，有許多輸家和幾個贏家。例如，在同一時間，十九世紀末和二十世紀初有幾千間企業或個體戶製造和試圖出售汽車；只有少數存活。一個類似的故事是電話行業以及最近在 1990 年代許多網絡企業速生速死。這些科技革命伴隨著金融泡沫，投資者把賭注押在眾多競爭者，把股價推高，然後當大部分企業失敗時，眼巴巴看著股價格下降爲零。金融市場的繁榮與蕭條循環，是任何催生激進或範式轉移創新的經濟體系的固有本質（見 Perez, 2002）。

創業型資本主義的經濟體系，從另一意義來說是具有活力：在所有企業的排序中不斷湧現企業，比對之下，大企業資本主義的企業排名特點是更加穩定。例如，美國和歐洲的鮮明對比。1998 年美國最大的二十五間最大的企業，在 1960 年有八間並不存在或是規模很小。在歐洲，1998 年二十五間最大的企業在 1960 年已經很強大。再者，美國的變化速度似乎已經加快。1960 年的《財富》五百強企業，二十年後有三分之一被取代；到了 1998 年，同樣的情況只是四年光景（歐洲共同體委員會，2003）。[65]

[65] 進一步證明美國企業之間的攪和，參見附錄。

因爲激進變革是如此混亂，創業型經濟能夠受益於適當建造的安全網，以保護一些變革的受害者免受其惡劣影響（不會同時摧毀他們重新站起來的意願）。這看起來似乎很矛盾或違反直覺。以色列的前任首席科學家曾對本書兩位作者談到，她認爲以色列具創業精神，原因之一是人民高度感覺不安全，主要是外來威脅他們的人身安全。在人人滿足於安逸的社會——例如許多西歐國家——人們可能會不願意承擔任何創業奮鬥的固有風險。事實上在 2004 年，一位法國政府僱員寫的一本暢銷書《懶惰，你好 *Bonjour Paresse*》，讚美不努力工作的美德。這種「迴避工作」的倫理現在是西歐的嚴重文化問題，這表現於主要歐洲國家受僱員工的每年平均工作時間明顯下降（見第七章）。

但背景會產生很大的差別。在歐洲，有工作的人有工作保障，有作者讚頌懶惰並不奇怪。在其他的社會情況並非如此（例如美國），人們失去工作就有很多損失，任何方面的變革可能令人極爲不安。當變革落在自己頭上，很容易把變革配上外國的面具：指責貿易，外包，或美國企業在國外直接投資，而不是承認大多數變革是在國內推動持續提高生產率，使企業以較少工人做到更多，無論是否有外國競爭或外包。那麼，在這樣的環境，變革的實際和潛在的輸家就有很強的誘因試圖擾亂來源非常明顯的變革，如貿易，外包等等。

因此，雖然這可能似乎違反直覺，建設性的安全網保護掉下來的人，而又沒有摧毀他們重新站起來的誘因，在高收入的創業型經濟體系，其重要性是高於平均生活水平較低的經濟體系。這是因爲在高收入國家，因變革的潛在輸家損失更多，有更大的動機來阻止或減緩變革。

總而言之，創業型資本主義是我們認爲是最有利於激進創新的體制。但是，沒有先進的經濟體系只是依靠創業家就可以生存（正如人無法只吃一種類型的食物就能生存）。大企業仍然是必不可少，以完善和大規模生產創業家有更大傾向去發展或引入的激進創新。未來研究的一個領域是創業型和大企業的最佳組合。但是，爲迎接這挑戰需要比現有的更好的數據集。（需要那些數據以測試本書提出的假設是重要的議題但往往被忽視。感興趣的讀者請參見附錄。）

未來的挑戰

我們已經介紹四種類型的資本主義，有一些明顯的問題要求有答案，尤其是政府如何能夠開始著手建立或加速創業精神的增長？假設他們可以，政府如何能夠確保所建立的成功大企業持斷創新？或者政府基本上是束手無策，只能在後座旁觀社會的非正規規範和慣例——社會的「文化」——而這可能需要幾十年，甚至數百年來改變？第五章討論要了解和促進經濟增長的這些至關重要和其他有關問題。

第五章

在前沿的增長

增長不會回應任何（標準總體經濟學）公式，因爲公式沒有留意經濟學的基本原則：人們回應誘因。
—William Easterly《在增長的迷霧中求索 *The Elusive Quest for Growth*》143 頁
（簡體譯本）《在增長的迷霧中求索》姜世明譯，中信出版社，2005 年

在有記錄的歷史和幾乎所有社會，積累財富一直是有進取心個人的首要目標。用美國讀者熟悉的方言來說，個人追隨兩條主要道路之一以獲取財富：加大餡餅並從增加的部份拿走自己的公平份額，或僅僅是多拿餡餅而不論是否有增長。直至工業革命，極大多數是追隨第二選項：重新分配既有財富。這事實最終解釋爲何在過去兩百年工業化國家取得的經濟增長是史無前例。

有直接的原因可以解釋人類歷史上積累財富的首選方法是偏重重新分配而不是增長。或許最明顯的是從弱者手中拿走財富看起來更容易。事實上，當四面楚歌之際，暴力被視爲男子氣概，英雄所爲是可以理解的。更重要的是在這樣的環境，不能保證其他致富之道——對生產和經濟增長有貢獻——的成果回報（或成果的大部份）是優先歸於努力作出貢獻的個人。

既然掠奪財富比其他增加社會總財富的活動有如此明顯的優勢，很不容易去解釋是什麼導致現代自由市場經濟走向後者。顯而易見的答案是出現了新體制，遏制掠奪財富的方法和限制從中得到的好處，同時對爲經濟增長作出貢獻，有進取心的個體提供更多獎勵和報酬的確定性。換上這種說法，顯然誘因結構有了革命性變革，有這樣變革的社會必然走了好運；事實上，這近乎奇蹟。本章描述體制和相關誘因的這些變革。

我們贊頌的大企業資本主義和創業型資本主義混合體，可能不適用於在任何時期的所有經濟體系。也許經濟體系在初期階段多多少少需要或受益於國家指導，或是一些人是如此爭辯。我們不在此辯論。但是，我們更爲確定**一旦經濟體系接近科技前沿——也就是說，生活水平置身全球最高——要保持現況或站在前沿就必須摒棄國家指導和採取一些創業型和大企業資本主義的混合體**。這混合體的本質以及尤其是創業型資本主義的特點將會因國而異，取決於歷史條件和文化差異。簡而言之，所有經濟體系都需要一定程度的創業精神以產生激進創新，但亦需要有效的大企業以完善創新和大規模商業化。

本章討論的經濟體系，已準備好混合創業型和大企業資本主義，但想知道實現和維護的關鍵因素。我們這樣說並不意味著要過度規範，因爲沒有單一的增長靈方，即使經濟是接近或站在前沿。一些確切的規則和體制，可能適用於一個國家或一國之內，但可能，甚至很可能不適用於其他地方。但是，不論其具體形式，我們認爲這體制必須滿足四個關鍵條件；我們認爲這是我們所描述的創業型和大企業資本主義混合體獨有。我們也認識到其他因素——不是這種形式的資本主義獨

有的——也會促進增長。我們在本章的總結檢視這些因素。

在前沿爭取最大增長的四個條件

創業型經濟必須有創業家，不僅是任何創業家，而是敢於創新的創業家。我們提出培育創業家的三個先決條件。但同樣重要的是創業型經濟必須有辦法確保成功的創業家成長爲大企業時保持警覺。否則的話會一如第八章指出，大企業資本主義可以僵化。第四個條件是爲了解決這特別危機。

輕鬆創業和拓展業務

要鼓勵建立創新的創業型企業，各國政府應降低「依章辦事」的成本（業務及財產登記，方便僱用和解僱工人）；應有可行的破產體制；應方便正規金融部門形立和增長，金融部門把資源轉移到敢於創新的創業家。第一個條件不會令人感到意外。如創業精神是關乎開始和助長營商企業（爲此我們忽略所謂的社會創業家，他們可能考慮到其他目標），那麼「依章辦事」必須是簡單和不花錢。換言之，許可證的要求應該不多（除非企業需要某種形式的專門知識，如醫療照護設施），填寫必要的申請所需時間和費用應保持在最低限度，批准時間也如是。相同的元素也適用於登記財產和抵押（以保證貸款）；這些步驟應該是易於管理。

在這個越來越受互聯網主導時代，許多或所有這些活動可以在網上進行；在一些發達經濟體系，這確實如此。發展中國家遙遠地點缺少高速互聯網通訊的基礎設施，在有關登記處設置低成本的電子資訊服務站或類似設備，可以加快申請過程。

商業登記。對於這些登記要求，我們強調「正規」這詞語，因爲我們在上一章提到在許多發展中經濟體系，創業精神還活得不錯，但是活得「不正規」——也就是說沒有必需的正式批准。這是因爲正規程序非常耗時和昂貴。

Hernando de Soto 在他的第一本書《另一條道路 *The Other Path*》記載這問題在 1980 年代中期的秘魯是如何重要（De Soto, 1989）。他和他在利馬研究所的同事開辦業務，試圖獲得必要的批准，卻發現花了將近三百天才拿到，這還要一路賄賂官員。在這本書出版之前和之後，De Soto 和他的同事應邀到了其他發展中國家，發現類似或更長的等待時間（還有腐敗貪污）。

De Soto 認爲，由於「正規化」的成本和拖延是如此巨大，個別業主和創業家選擇「非正規」不申請許可就做生意，這是合符理性。雖然個人選擇非正規可以是合理，有龐大數目退出「正規」，經濟作爲整體就受損。

具體來說，非正規企業必須小規模經營規，以逃避當局偵查（特別是他們通常不交稅）。因爲非正規的創業家不合法，他們可能控制的「財產」沒有正式註冊，不能獲得銀行的正式信貸，因爲沒有法律認可的財產抵押作爲擔保。因此，他們如要擴大，只能通過產生收入和儲蓄，得到朋友和家人支持（通常是微薄支持，因爲他們可能也是非正規和沒有什麼辦法），或是如果可以的話，向收取高額利息的非正規貸款人借貸（一些國家稱之爲「場外市場」）。爲了強調這一點，De Soto

在他的第二本書《資本的神秘 *The Mystery of Capital*》（2000）估計，由於非正規「擁有」的財產（通常是建築物）沒有業權登記，在 2000 年世界各地的「死資本」超過九兆美元，這些都是不能用來資助投資和增長的財產。受大規模非正規經濟部門困擾的社會就像運行差勁的引擎，效率遠低於全部潛力，有太多浪費和低效率。

有人質疑 De Soto 的研究和統計方法。其他爭議是關於「非正規」對經濟的代價是否如 De Soto 提出的如此高昂。其他人反對 De Soto 研究隱含的靈丹妙藥，即是如果營商和財產可以正當註冊，窮國突然會發展得更加迅速。

即使誇大，De Soto 的論點切中要害，實際上已有點兒成爲國際政策圈子的傳統智慧（這永遠是危險的立場）。聯合國爲了在發展中世界促進創業精神，在 2004 年成立委員會，並委任 De Soto 參加，無疑是承認他的研究。[66] 更重要的是，至少作爲未來的經濟研究，世界銀行開始了一項重大項目，彙編 De Soto 聲稱他找到有關商業和財產登記耗費時間和費用的數據。世銀的清單還包括其他的變數，特別是僱用和解僱員工的成本，因爲運作完善的勞動力市場中在所有經濟體系都是重要。

表 6 至 9 是世銀第二份報告《營商 2006 年 *Doing Business in 2006*》的一些說明性資料：商業登記費，財產登記，方便僱用工人，方便解僱工人這些活動的成本，列出十個最佳和十個最差的國家（World Bank, 2006）。資料包括僱用和解僱工人的成本，不全是因爲這影響成立營商成立（儘管有可能影響），而是這（大概）會影響成立後的增長速度。

表 6 至 9 是和 2004 年初的數據，是基於深入分析當地的法律和法規，加上在不同國家調查超過三千位熟悉登記的當地政府官員，律師，顧問和其他專業人士。閱讀列表的整套數據，發達經濟體系表現最好，發展中國家表現最差，結果並不意外，但也有例外。[67]

表 6：創辦營商的成本（人均收入的%，以美元計）

最少	*%*	*最多*	*%*
丹麥	0.0	西岸及加沙	275
新西蘭	0.2	柬埔寨	276
美國	0.5	盧安達	280
瑞典	0.7	剛果共和國	288
英國	0.7	查德	360
加拿大	0.9	尼日	465
波多黎各	1.0	剛果民主共和國	503

[66] 委員會的最後報告是（聯合國，2004），在眾多建議中，報告建議發展中國家改進其商業和財產登記制度。

[67] 舉例來說，至少我們感到驚訝的是在沙特阿拉伯財產登記的費用是零，在白俄羅斯，蒙古，亞塞拜然和愛沙尼亞，費用非常低；僱用新工人成本最低的國家包括一些阿拉伯國家，俄羅斯和哈薩克（我們認爲基本上是寡頭）；沙特阿拉伯也是較容易辭退僱員國家之一。

新加坡	1.1	安哥拉	642
芬蘭	1.2	獅子山	835
法國	1.2	辛巴威	1442
*資料來源：*World Bank, 2006.			

表 7：物業登記的成本（物業價值的%）			
最少	*%*	*最多*	*%*
沙地阿拉伯	0.0	中非共和國	17.3
斯洛伐克	0.1	塞內加爾	18
新西蘭	0.1	蒲隆地	18.9
白俄羅斯	0.1	喀麥隆	19
瑞士	0.4	馬利	20
亞塞拜然	0.4	查德	21.3
俄羅斯	0.4	剛果共和國	22.1
美國	0.5	辛巴威	22.6
愛沙尼亞	0.5	奈及利亞	27.1
亞美尼亞	0.5	敘利亞	30.4
*資料來源：*World Bank, 2006.			

兩者合計，表明一般在窮國創辦和發展營商比富國更困難和昂貴。例如，世界銀行總結在最貧窮的國家開辦公司平均需要 59 天和人均收入 122%，但在經合組織國家只需要 27 天和 8%（World Bank 2005, 18）。

但是要小心解讀列表的結果，不能自動推斷由於發達經濟體系的登記，僱用和解僱的費用往往最低，這些較低成本是更高層次經濟發展的原因（或原因之一）。正如經濟學家所言，因果關係可以是另一個方向。情況可能是發達經濟體系的創業家有足夠的政治影響力，確保登記費用低；與此相反，在發展中國家創業家沒有這種影響力，登記成本高。

世銀聲稱發現成本與增長的因果關係是正確的，特別引用控制因果關係問題的統計研究（誠然受到第三章強調的限制），估計如開辦公司的費用可以從第 75 百分位数降低至第 25 百分位数（成本越低越好），貧窮國家的年度國內生產總值增長率可以從 0.25%增至 0.50%（Klapper, Laeven and Rajan, 2004）。這些份數聽起來不是大數目，但將其應用於一些基數，例如所有發展中國家的國內生產總值，世界銀行報告說經濟增長率只要提升 0.25%，發展中國家的國內生產總值將每年增加 140 億元，相當於每年發展援助的四分之一（World Bank, 2005, 24），大約相等於美國的對外援助預算。

商業登記的費用（包括直接和間接）不僅對國內企業重要，對外商也重要。國家可以從外國投資

「創業」或收購現有企業（外國直接投資）獲益良多。這是因爲外國投資者往往是主要的外國企業，除了投資金錢，還把知識、技術和經驗帶到投資的國家。但是許多國家，包括發達國家和發展中國家，限制外國投資，不論是全面（民粹主義原因）或特定部門（在美國和其他國家，通訊和國防工業受限是因爲文化和國家安全的原因）。上一章有談到，外國投資者似乎對腐敗也是高度敏感，這可以像稅項，不僅只是註冊，也影響開展業務。

表 8：僱用的困難度	
最少	*最多*
澳洲	伊朗
喬治亞	布吉納法索
中國香港	莫三比克
以色列	中非共和國
馬來西亞	剛果共和國
模里西斯	獅子山
納米比亞	剛果民主共和國
俄羅斯	茅利塔尼亞
瑞士	摩洛哥
美國	尼日
資料來源： World Bank, 2006.	

網上資料參考

《營商 *Doing Business in 2006*》（英語版）

《2008 中国营商环境报告》（簡體版）

破產保護。這似乎看起來很矛盾，但影響創業另一個重要但間接的因素是**離場**或失敗的費用。在大多數社會和在整個歷史中，破產是恥辱的標記，如果不算是破產人要坐牢的犯罪行爲。美國和其他一些國家對債務人不能依期償還債務（破產定義之一）已經採取更爲開明的態度：取決於引用的法律，「宣告」破產債務人可免除部分債務，條件是他們同意在一定期限內重新安排償還餘額。[68] 促進創業精神，有效的破產保護是至關重要，因爲沒有保護，許多未來的創業家將不願承擔創業的風險，知道如果失敗，除了面臨宣佈破產帶來的嚴重社會恥辱，他們還可能會失去一切。實際上，可以合理猜測在任何特定社會，這種恥辱的強度與針對創業精神的態度是有強烈的負面相關關係：社會越是懲罰失敗，創業精神就越少。（這主張類似勞工保護：越難解僱工人，企業就更不願意僱用。）有些社會科學家把各國的創業率的差異歸因於文化觀念（本書稍後談討這主題），他們從而可能錯過一個影響文化的重要基本政策，這就是破產的政策。

[68] 美國最近通過破產法修正案，規定個別債務人有更大的還款責任。雖然一般來說，這是有建設性的行動，因爲這要求個人承擔更多責任，法律可能無意中阻礙營商失敗的創業家，他們欠下信用卡債務，宣布個人破產。第八章討論這個問題。

獲得資金。成立公司第三個重要因素是取得資本。J. R. Hicks 是偉大的英國經濟學家，他留意到十八世紀英國資本市場的流動性有助點燃工業革命的創新，使得本來是不流動的資本設備長期投資得到融資（Hicks, 1969, 143–45）。熊彼德在他的傑出職業生涯早期強調銀行資金融資創業家和開設公司的重要性，推動科技創新，因此經濟有增長（Schumpeter, 1911）。近年來，經濟學家更爲重視經濟增長的源頭，人們日益一致認爲經濟增長至少在某程度上是取決於經濟體系的成熟和穩健金融體系（Levine, 2004）。畢竟，金融體系的核心作用——金融中介和資本市場——是把**儲蓄者**的過剩資金輸送給可能爲這些資金取得最高回報的**投資者**。隨著銀行，其他金融中介機構（保險業，養老基金）和資本市場（股票和債券市場）規模和複雜程度都有增長，更能有效履行這重要職能。中介機構越是有效，儲蓄者越可能承擔資金更大的風險，應會促進更多投資和創業精神。正如哥倫比亞大學經濟學家 Massimiliano Amarante 和 Edmund Phelps 簡潔指出：「金融家是創新可以從單純的想法轉變爲經濟增長源頭的渠道。」（Amarante and Phelps, 2005）

表 9：解僱的難度	
最少	最多
哥斯達尼加	安哥拉
中國香港	喀麥隆
冰島	埃及
日本	寮國
科威特	斯理蘭卡
阿曼	多哥
沙地阿拉伯	烏克蘭
新加坡	印度
泰國	尼泊爾
烏拉圭	突尼西亞
資料來源：World Bank, 2006.	

創業型經濟的金融體系之所以獨特，在於相對於其他形式資本主義特點的經濟體系，他們更有可能資助風險較高的企業。第四章提到各國政府指導經濟其中一個主要手段，是擁有國家銀行或至少可以夠影響他們的貸款業務。這些做法必然有利於大型國有企業，損害即使有創新有希望的規模較小新企業。官僚資本主義社會的銀行行爲不會有所不同。第七章會討論大企業資本主義可能是落實得最好的日本和西歐，當地銀行通過所有權或董事職位（或是兩者），與企業借款人保持密切關係。事實上，有很長一段時間，即使是現在，「主要」銀行是許多日本領先企業的股東。這種借貸行爲，再加上「行政指導」資金應投向何處，會損害任何創業部門。

與此相反，美國的金融體系一直是分散和更爲「民主」。在立國最初幾十年，美國曾經有一段短時期由聯邦政府擁有銀行，隨後放棄了國有銀行的概念，而是走往相反方向，容許許多小規模銀行蔓延，在十九和二十世紀大部份時間是不容許跨越州界。美國股票交易所在立國之後不久逐步發展，在第二次世界大戰結束後重要性突然飆升，以至到了今天美國的股市和債券市場是新舊企

業新資本的主要來源，同時作爲比銀行更重要的金融資產存放處（所有其他國家的銀行依然持有最多的私人金融財富）。

事實上，美國的金融體系發展的方式繼續強調 Hicks 的關於金融爲創新提供資金的重要性的格言。長期以來，銀行是新企業的主要資金來源，但只作爲貸款人。新企業在達到一定規模後，可以在美國股票市場發行本身的股票（稱之爲「首次公開發行[69]」），但股市不能提供所謂「早期階段資金」以幫助新企業始創。創業家需要事先積累一些財富或向家人和朋友取得資金，這仍然是大多數複製型創業家和創新型企業在早期階段的情況。

美國金融體系有利於創新性創業精神，是因爲已經開發融資創新型企業**成長**的體制。對於大多數讀者來說，最有名的機制是風險資本基金，在第二次世界大戰之後制定，直至 1970 年代中期蓬勃起來，當時美國國會允許養老基金和各個非營利組織（包括大學和基金會）把資產的有限部分（不超過 5%）投資在這些資金。風險投資基金集合這些機構投資者和富裕人士的資金，爲在早期階段的公司提供股權融資。雖然只有極少數美國公司得到風險投資的融資，但風險投資基金對啓動許多美國高科技企業，例如英特爾，昇陽，亞馬遜，思科和谷歌等等，發揮了非常重要的作用。

但是，沒有活躍的股市，不可能有風險投資基金，因爲風險資本家一般是通過首次公開招股把原有投資轉變爲流動資產，從而回報投資者投資於創新型公司的大幅度風險。其他國家也開始複製美國的風險資本模式，但他們發覺很不容易，因爲投資者必須對風險有胃口，對法律體制能保護他們的投資有信心，並且股票市場活躍，可隨時首次公開發行股票。

由於互聯網股市泡沫爆破（不只在美國，也在其他發達國家市場），風險資本行業和投資者已變得更加避險，甚至官僚化，只專注於新公司的「第二」或「第三」輪融資。鬆散來說，一個新的金融「行業」似乎接手向創新型創業家提供啓動資本：「天使投資者[70]」，或是由富裕人士或小組提供股本，以及家人和朋友的資助，幫助啓動美國希望是未來的創新型企業。

美國的風險和天使投資經驗蔓延到世界其他地區，其他國家的創新型公司的數目和增長應有所增加，美國成爲創業型資本主義的領先例子。事實上，美國的風險投資在資助初創企業的範圍內，越來越多尋找國外的創業機會，而不是在美國。這無需令人憂慮，而是另一次演示「科技」——這一次是「金融科技」——最終擴散跨越國界。

生產型創業活動的獎勵

粗略閱讀歷史，指出幾乎每個社會至少有一些人追求財富（也有例外，如中世紀農奴，寺廟的僧侶等，但這些例外更證明常規）。本章開始時指出，獲得財富有兩個根本途徑：通過在任何社會開展擴大總產出生產規模的活動，或無視這目標改而尋求無論是什麼產生的更大份額。說白了，

---

[69] IPO, initial public offerings

[70] angel investors

選擇就是弄大餡餅或拿更大的一片。

顯然，經濟增長需要第一類活動——弄大餡餅或總產出——我們稱之爲**生產型創業精神**。我們先前已經確定兩種類型的生產型創業精神：創新和複製。在創業型社會，我們感興趣的是前者，因爲只有通過新產品和服務商業化，或採用新的和更好方法製作或提供現有物品，經濟才會邁向前沿。

創業型經濟只是方便創業家開辦業務是不足夠的。這些個人和他們建立的公司成功必須得到獎勵。在這方面，有一些體制是重要的：法治（有效執行），知識產權保護（但不太多），稅收不是過於苛刻，有獎勵和在某些環境方便利模仿的機制。

法治，財產和合同權利。創新型創業是冒險的事業，承擔這些風險的個人必須得到適當補償。[71] 這就是創業家必須要有他們努力所得財產的權利：金錢、土地、物資，或三者全有。再者，創業家（和所有企業）必須有信心他們與其他各方簽訂的合同必會遵守（如有需要，由獨立的司法系統執行）。正如 Kenneth Dam 教授提醒我們，有紙上法規或條例保護合同和財產是不夠的；兩者都必須得到有效**執行**。除了中國是例外，這些主張是基礎穩固。然而，Dam 認爲即使在中國，隨著經濟增長，法律保護也有所改善（Dam, 2006）。

避免繁瑣的稅項。知識產權是鼓勵有生產力創業精神的強力積極誘因，但同樣重要的潛在誘因是盡量減少阻礙這些活動的**不利因素**。抑制有生產力創業精神或是任何活動的明顯障礙是稅項。顯然，沒有人喜歡納稅，創業家也是這樣；他們把成功歸因於自己，深感憤慨政府要拿走他們認爲有權完全擁有的任何收入。當然，現實是任何自由社會少不了稅項。必須有一些強制手段以提供基本的公共財——公共財的利益不能充份分配給任何個人或團體，而是在社會廣泛分傳。例子包括國防，警察，有效的法律體制，道路，衛生設施以及教育（教育的好處只歸個人，但社會也從中受益，因爲公民學習共同價值觀和知識，有了教育，社會才得益於知識的進步）。

創業家以及社會每個人受益於公共財和服務；我們假定在任何經濟體制，尤其是我們提出的不同資本主義類型，這些公共財的存在是先決條件。因此，任何社會的最佳稅務水平顯然不是零——不論是否針對創業家。創業型社會的關鍵挑戰是資助公共財的水平和方法是最少懲罰創業成功。

有些令人驚訝的是這問題幾乎沒有實證研究。[72] 常識表明創業成功越是直接掛上高稅項，可以預期較少創業。因此，其他條件相同，如任何稅制是以促進創業和發展爲唯一目標，銷售稅或財產稅比所得稅更好，收入所得或許是最直接衡量創業成功。銷售稅或增值稅有一個額外的理由：這些稅項不鼓勵消費和獎勵節約，這也是增長必不可少的（雖然根據實證研究，這不及創新重要，創新通過創業家和既有大企業在整個經濟體系傳播）。

---

[71] 新企業失敗率的原始數字有點誇大創業風險。許多創業家失敗僅僅是因爲他們不知道他們在做什麼。

[72] 一個例外是 Gentry and Hubbard (2004)。這兩位分析家研究所得稅制度最不可能懲罰創業的特點。簡而言之，他們總結：越是平坦稅制，越不可能阻礙創業。

我們當然認識到沒有多少社會取消所得稅，改用消費稅。更常見的是各國政府兩樣都徵稅，一爲公平，二是歷史原因。然而，如果需要額外資金——第八章指出所有發達經濟體系都需要額外資金，因爲人口老齡化——決策者在提高所得稅稅率之前，應該認真考慮向消費徵稅，如果他們想避免不當懲罰創業精神，從而懲罰增長。[73]

適當管制（或撤銷管制）。管制（或撤銷管制）也可以是強大力量影響創業的誘因。例如，美國直到最近還管制長途電訊，貨運和客運交通的價格，某些形式的能源也有管制，通過設定投資回報率來限制利潤上限，以防止壟斷企業盈利。很難想像還有其他制度更能鼓勵低效率和浪費以及把創新的誘因減到最少。企業不僅不會因爲浪費的開支而受罰，這些開支還會得到回報，因爲利潤上限通常的形式是成本再加某一百份比。隨著美國解開這些形式的「反壟斷法規」——最終認識這些行業沒有壟斷——新的競爭者加入，既有的低效率企業被迫退出或縮小，而且以提高生產率作爲衡量，這些部門的整體效率已經有所改善。[74] 再者，撤消對運輸行業的管制尤其鼓勵重要的創新，例如「及時」貨運（學習日本）。在以前高度管制的運輸系統，航空，貨車和鐵路不會有靈活性以適應迅速變化的運輸需求（Barone, 2005, 79）。

獎勵新創意。已經確定成功的創業家行爲要有獎勵的重要性，需要解答下一個明顯的問題：創業家從何得到他們的創意？根據定義，複製型創業家很容易得出未來的企業理念：他們只需抄襲一些其他人的做法。他們的唯一挑戰是從市場的無數生意或商業模式選擇他們認爲最適合本身的才智，經驗和利益。

更有趣的問題是創新創業家從何得到他們的創意，獎勵是否關乎重要？要回答這些問題，最好先消除「創新就是全新」這概念。當然，創新的產品和服務是新的，但必然包含許多其他已有的組件或意念。正如著名科學家牛頓曾經說過：「如果我比別人看得更遠，那是因爲我站在巨人的肩膀上。」敢於創新的創業家或任何發明家都是一樣：當市場上已有的相關意念或產品，以新方式組合起來，就有了科技突破（Hargadon, 2003）。成功的創新創業家**辨識和實現這些組合提供的商業機會**。

事實上，幾乎每種售出的產品都包含一些以前開發的特點，現在以新方法重新組合產生不同的東西。幾個最近的例子說明這想法：飛機（活塞，然後噴氣發動機；機身；螺母，螺栓和許製造飛機的零件；雷達和無線通訊形式）；汽車（發動機；齒輪；鋼和鋁鑄件，橡膠，和越來越多的半導體）和互聯網（電腦；網絡科技；通訊協議；光纖；網絡服務器；還有其他組成部分）。我們有信心讀者只要環顧辦公室或家裡就發現無數其他例子。[75]

那麼，這與政府政策有什麼關係？答案是：很多。一如任何其他活動，雖然出於個人擅長或喜好，

---

[73] 第八章亦會討論如何修改所得稅制度，比現在的情況能夠爲經濟增長提供更大誘因。
[74] 參見 Clifford Winston 的著作，記錄「經濟」放寬限制的好處。（Winston, 1993）
[75] 愛迪生被廣泛視爲美國最偉大的發明家，他的情況也是如此。一如 Hargadon (2005, 120)解釋：「股票行情機—[愛迪生]第一件有盈利的產品—結合電報系統和早期粗糙的打字機。電燈泡是在四十多年發明。愛迪生精彩之處，是結合光學和發電機的進步，電報業的電線工程以及天然氣行業的商業模式，建立第一個可用於家庭和辦公室的電燈體制。」

發明者會擺弄擺弄，但要有積極鼓勵和獎賞才會得到更多創新。早在 1300 年歐洲君主已認識這一點，向發明者發出臨時獨佔權，我們今天所稱的「壟斷利潤」。幾百年後，這概念在英格蘭落地生根，美國的開國元勳正式納入美國憲法（Jaffee and Lerner, 2004）。國會執行憲法的保障：最初提供十七年的壟斷保護，其後延長至二十年，都是從專利局考慮這是否改造「在先技術」後頒發專利的日期起計算。及後其他國家引入本身的專利保護形式；除美國之外，常見的專利保護是發給「最先申請人」，日期也是從遞交申請的日期起計算。

然而，即使專利給予創新者暫時壟斷利潤，創新最大份額的好處仍然蔓延到社會其他階層。只要專利持有人得到足夠補償，這是好事，因爲社會從創新迅速擴散得到最大益處。例如，一項受注意的研究調查一百間美國企業發現：「平均而言，有關開發決策的訊息不出一年到一年半就被對手掌握，新產品或程序運作的詳細資料一般在一年內外洩。」（Mansfield, Schwartz and Wagner, 1981, 911）。William Nordhaus 估計，發明家得到的利益，只是他們的發明帶來整體社會效益的 3%（Nordhaus, 2004）。

不過，即使有這種規模的溢出，擁有專利仍然是珍貴的佔有品，因此必須繼續作爲刺激創新的強大力量。事實上，如這力量過於強大可能有危險。如果太容易取得專利——不是真正新穎，只是「顯而易見」，因而不值得法律保護的研發也取得臨時壟斷——那麼社會將刺激太多的「臨時」壟斷。不公正授予專利將阻礙創業精神，因爲這將阻止有真正新穎創意，值得申請專利保護本身權利（至少可以獨處，而不必擔心訴訟）的其他人進入市場，與那些不值得的專利競爭。第八章會討論這個在美國日益嚴重的問題。[76]

政府支持研究發展。政府對刺激創業家最終可以商業化的想法，可以發揮另一個重要但更爲間接的推動作用：資助基礎科學研究。雖然基礎科學研究很少進入市場，基本的科學理解是隨後應用研究的基礎，最終導致商業產品。例如，沒有原子，分子結構等基本知識，不可能發明半導體。同樣，不理解光纖如何傳送光和訊息，不可能組成互聯網。眾多延長或挽救生命的製藥奇蹟情況也是一樣。

富裕國家，如美國，能夠負擔得起資源投入基礎研究，較窮國家不能負擔這樣的水平和方式。由政府資助民間（非軍事）研究和發展的開支佔國內生產總值的份額，有一段時期美國確實曾領先世界。儘管其他國家可能趕上美國，這不應是許多美國人認爲是要爲此擔心。這是愚蠢的想法，以爲其他國家的創業家和創新者發展新事物時，會把創新據爲已有。與此相反，他們有強烈動機向世界各地買家出售其創新的成品。如果可能的話，誰不想成爲「世界第一」？

當然，成爲世上第一或全球領導者有不容忽視的好處，但不應誇大。一方面，創新者從可能暫時保護本身發明的知識產權獲得利潤，但正如我們提到，從創新經濟溢出效應大大高於利潤。歷史上，創新的更重要好處是創新催生的當地網絡。同一行業的公司往往集中在某些地點。在美國，

---

[76] 事實上，有一位作者令人信服地辯解，微軟壟斷個人電腦操作系統所造成的核心問題，不是該公司濫用權力（這是美國政府反壟斷訴訟的核心），而是圍繞操作系統的廣泛，多層次系統的知識產權保護（Abramson, 2005）。

高科技集中在矽谷，汽車在底特律，家具在北卡羅來納州，娛樂在洛杉磯，證券和銀行企業在紐約，保險企業在哈特福德。在世界其他地方：軟件編程在印度班加羅爾，消費電子產品在台灣和日本；時裝在意大利，僅舉幾例。這些地點發展出充滿活力的經濟活動和創新，很大程度上是無心之得，但一旦某行業（或產業）有一兩個企業成功，他們吸引勞動力和創業家，以及其他服務和供應商，建設越來越深厚的網絡，這反過來又有助其他新企業滋生。有些人擔心印度和中國的科技進步崛起，他們的邏輯有意無意地是基於發展的良性循環：如果兩國之一或兩者（或其他經濟體系）在現有或新的部門「領先」，美國的增長速度據稱將會受損。

這種擔心不能排除，但我們認爲至少有兩個原因這是誇大。第一個考慮是在互聯網時代，地點位置的優勢在未來不如過去的重要。事實上，印度當前和今後可能的高科技成功，得助於高速衛星通訊「消除距離」：當客戶國家的員工睡覺時，印度這方面處理和編程，然後印度員工在下班前把這些打包送回客戶，正好客戶的員工剛剛起床。有了互聯網，網絡日益不受地理限制，創新也應該如是。

第二個紓緩因素，是無論印度，中國或其他一些國家在一個或多個特定部門領先，美國或任何國家人民生活水平是一如以往取決於提升**國內**的生產力。美國（和所有其他國家）應利用其他地方發展的創新，然後開發一些新事物或使其適應當地市場，正如幾十年來其他國家利用我們的創新。**創新是皆大歡喜，不是零和遊戲。**

大學發明商業化。政府資助基礎研究和專利獎勵，還有不應忽視的重要互動關係。特別是在美國，政府支持的許多研發工作是投向大學的研究人員。直到 1980 年，還沒有弄清楚這些大學或研究人員本身有什麼權利把這些研究的成果取得專利。有些說法認爲權利屬於政府，因爲畢竟是由政府提供資金。

但這是短視的觀點。政府研究的最終目的是造福社會，要做到這一點，實驗室的發現必須找到方法進入市場，最好是盡快。1980 年，美國國會通過 Bayh- Dole 法案，認爲最好的辦法是確保大學有權爲以聯邦政府資金開發的創新申請專利(大學通常與想出創新的教授分享收到專利授權使用費的部分)。Bayh- Dole 法案是美國的創新政策一個重要分水嶺，有人認爲這鼓勵更多以大學爲基礎的發明迅速傳播。然而，第八章會討論法案未能盡量發揮。因爲現代科技日益複雜，以及未來的高增長企業將是基於科技，這一點特別重要。

獎勵模仿。並非所有創新企業的創意必然是嶄新的，**只需要是對特定環境和地點是嶄新**。國家在經濟發展早期階段，實際上不能預期增長是源於構思新產品，更容易和更便宜的把在其他設置已經使用的技術和產品，修改後在國內使用。事實上，根據聯合國在 1999 年公佈的數據（這些數據的最近年份），只是美國和日本這兩個國家已取得全球專利 50%以上（United Nations, 2003）。如果世界各地避免絕望地落於人後，必須找到方法盡量利用這些知識產權。

有幾種方法可以做到這一點：進口體現先進外國科技的產品，吸引外國投資，派送國民出國培訓，

希望他們日後回國，或竊取科技。我們不談論最後的選擇，但想指出知識產權盜版是眾所周知的問題（似乎尤其是在中國），富裕國家嘗試制止而議題持續是貿易的優先議程。

許多亞洲國家已採取第一方案：主要是進口體現科技的資本設備，以當地低成本勞動力使用這些設備生產商品出口到第三國市場。當然，由出口帶動的增長是可行方案，主要是因爲美國一直以來，至少到目前爲止，願意成爲世上最後的消費者。再者，連續八個「回合」的國際貿易談判把關稅稅率下降到個位數，使到較窮國家通過出口能夠趕上其他大多數國家。

可以肯定的是，出口帶動的增長不一定是創業策略。大多數成功的亞洲國家是得到國家大力指導。印度是例外。印度政府企圖微觀調控經濟已是臭名昭著，除了軟件開發和電話諮詢中心運營這些領域，政府沒有理會創業家使用第一世界的通訊技術和訓練有素的本地人才，成爲服務出口的全球領先者（Srinivasan, 2005）。實際上，這些部門很幸運，得益於善意的忽視。下一章會討論印度其他地方也可以受益於類似的「忽視」。

主要是出於民族自豪感，許多發展中國家曾經抗拒採用第二項進口想法的策略：歡迎外國直接投資。中國是明顯的例外。國家和省級政府互相競爭吸引外國公司投資，往往涉及轉移外國科技。2002 年，中國成爲全球外國直接投資的第一目的地，超越美國。愛爾蘭是另一個外國直接投資的成功故事。愛爾蘭以前是歐洲的窮表弟，在 1980 年代把企業稅率大幅度降至 12.5%，然後看著外國跨國企業將資金投入該國，成爲發送貨物和服務到歐盟的跳板。到了 2004 年，愛爾蘭的人均收入只是低於美國 10%。以色列也曾大大受益於外國直接投資以及經由「人的體現」帶來的科技：近二百萬俄羅斯人移居以色列，大多數受過良好教育。

一些國家曾嘗試和仍在使用第三個策略：允許，甚至鼓勵，國民到國外在發達經濟體系的大學接受培訓，把第一世界的技能帶回國家。日本和韓國使用這種方法非常成功，印度和中國隨而效法。印度僑民尤爲不同尋常，許多人仍然留在國外建立高科技企業或工作，尤其是在美國。事實上，1980 至 2000 年間，印度和中國移民佔美國加州成功初創企業的驚人 30%。[77] 第四章已提到印度的「人力資本賭注」已見成效，現在許多印度人重返家園參與該國的高科技熱潮，無論是部份或全部時間。

因爲 2001 年 911 恐怖襲擊事件，美國已收緊移民政策，但這沒有阻止發展中國家派遣最優秀的人才出國，只是目的地不同：澳洲和歐洲大學已填補美國減少接收外國學生的空缺。第八章建議美國的移民政策可以放心逆轉，應該積極歡迎外國學生——假設他們仍然想來美國。

抑制非生產性活動

創業精神的邪惡雙胞胎是**非生產性活動**，削弱，甚至消滅經濟體系的收入和財富。非生產性活動，我們大致的意思包括以非法和合法手段重新分配經濟餡餅，而不是幫忙做大餡餅。前者的例子當然是盜竊或行賄（或其他形式的腐敗行爲），明確對社會和經濟有破壞性影響，幾乎所有社會都

---

[77] 數據來自 http://www.ppic.org/content/pubs/R_502ASR.pdf 第 12 頁。

會譴責和刑事制裁。合法的再分配或「尋租」是通過遊說政府要求特別好處幫助狹隘的利益集團而不是整個社會；或通過訴訟把資源從一個口袋轉移到另一個口袋，而不是有效遏制不良行爲。這種活動的一種特別嚴重形式涉及濫用反壟斷法律以破壞競爭而不是原先打算的維護。這發生在企業發現其僞劣產品或低下效率註定要失敗，把競爭戰場從市場帶入法庭，抱怨（虛假或提出可疑的證據）競爭對手參與「掠奪」行爲。在美國，遊說和訴訟不僅是合法，也受到憲法或具體法規保護。

無論再分配活動是否合法，必然的效果總是經濟餡餅不僅沒有改變，實際上是縮減。如造成的負面影響很小，這可能是因爲重新分配的稅收制度還不算是過於繁重，如社會認爲公平得到改善，那麼這對總體增長產生的負面影響還可以容忍。[78] 事實上，如收入和財富分佈過度不均，經濟會處於危機：或是寡頭統治精英主導政策，或是民粹主義反彈，都是不利於經濟增長。

但是，當創業活動的目標是狹義的再分配——只爲創業家的好處，而不是社會的大部份——那麼就沒有什麼值得保衛。事實上，如果任由發展，尋求這樣的再分配在最壞的情況下可以縮減經濟餡餅的大小，結果可能是折磨人的貧困。一直困擾許多非洲國家經濟體系的腐敗足以表明這一點。在較早時候，軍事手段被利用影響再分配——戰利品歸於獲獎的軍隊——結果是爭奪份額的戰爭導致土地蹂躪的和龐大人命損失。不幸的是，世界歷史有太多這種再分配形式和結果的例子：當羅馬和希臘統治世界，在整個文藝復興運動，以及二十世紀大部份時間。

不幸的是，盡量減少非生產性創業精神，除了有效取締本應被制止的明確破壞性犯罪行爲，沒有靈丹妙藥。在盜竊不被懲罰的社會，很快不再是「社會」，而是彼此害怕的零散個體，一個真正的「霍布斯式」原始狀態[79]。至於合法尋租，民主社會沒有辦法制止，但某些措施可能抑制這些活動增加。

爲免讀者看過這討論後太多悲觀情緒，重要的是不要忽視好消息：儘管依然有合法的再分配活動發生，在世上較富裕的國家已不如往昔流行。在中世紀和文藝復興時期以及二十世紀初的中國，軍閥強橫，基本上是強盜大亨令社會動盪，常常毀掉產出，破壞作物和社區，大肆謀殺和故意傷人以索取贖金，搶掠財產，千方百計取得他人的財富。儘管軍閥可能在一些地方仍然佔據主導地位，如阿富汗部分地區，世界許多地區已有效遏制這種不法活動。同樣，以前國王以壟斷專利，土地，甚至迫婚富裕寡婦來獎勵愛臣，但在《大憲章》[80]至 1623 年的《壟斷法》[81]這段期間，英國大致上消除了這些做法，其他現在的富裕社會很快效仿。

---

[78] 通過稅收制度再分配，基本的概念是隨著個人收入增加，每額外美元或收入單位的「效用」或帶來的滿意度下降。如稅制的目標是以評稅方式均衡失去邊緣收入一美元或一個收入單位的「疼痛」，那麼下降的「收入邊際效用」意味著稅率應該隨著收入逐步提高。否則的話，劃一所得稅稅率對低收入人士帶來的邊緣疼痛或滿意感受損，將大於高收入人士。

[79] 譯註：霍布斯 Hobbes 在《利維坦 Leviathan》描述的原始狀態，是指在社會形成之前的無政府權威時期或原始政治情境，人被自身情慾支配，彼此對等；由於各有所需，而世上資源總是不足，社會又沒有公共權威，人們互相爭奪，處於彼此對立的戰爭狀態。

[80] Magna Carta

[81] Statute of Monopolies

可以合理地推斷再分配型創業精神縮小範圍，在過去二百年催生了創新型社會發揮重要作用。隨著取得財富的非生產大門（部份）關閉，有進取的人被迫踏上更具生產力的途徑。一如我們在下幾節討論，如果這說法是正確，社會越富裕，提高財富的制度更強大，那麼就有希望這良性進程會在迅速增長的經濟中持續。

優勝者保持警惕：紅色皇后的遊戲

創業型經濟要保持增長，只是誘導創新型創業家組成公司是不夠的。一旦創業家成功，至關重要的是他們，或者更可能的是接替他們的管理人員，有誘因不斷創新，而不是轉向「尋租」來保護自己免受競爭，尤其是能夠迅速並根本上改變競爭格局的顛覆性科技（如電力或互聯網）。

這是在尖端時代增長的第四個條件。用上 Lewis Carroll 的恰當短語，我們的目標應當是確保競爭激烈比賽的獲獎者盡快的跑才可以原地站立。或是如一位經濟學家所言，創業型經濟必須確保企業不斷參與「紅皇后遊戲」：每位參與者的成功與否取決於他或她能否比得上或超越競爭對手目前的努力或支出，因此彼此都被迫出價更高（Khalil, 1997）。如果沒有這樣的競爭，獲獎者很可能會滿足於他們的成就。若然如此，創新會放慢甚至停止，增長本身也會如此。

比喻軍備競賽有啓發性。中世紀時期，每位國王似乎是被迫參加軍備競賽，賭注不斷提高，創新不斷提高成本。石造城堡替代木造城堡，不僅建造更爲昂貴，但圍攻更加昂貴。十四世紀中期，火藥和火砲增加佈防的成本。社會政治創新使國王較少依賴諸侯充實軍隊，迫使他們支付往往純粹是僱傭軍的部隊，這大大增加皇家費用。這種紅皇后軍事比賽可預見的後果，是國王幾乎總是嚴重短缺資金。每當他們勉強守羅足夠軍費進行軍事活動，不愁財政困難，這只把軍備競賽提升一級；這「遊戲」的任何內有本質就是今天似乎足夠的數額，到了明天已遠遠不夠。

因此君主發現自己永遠不夠錢用，欠債纍纍和無法找到人願意貸款，被迫採用令人反感的權宜之計，是這邊乞求一些，那邊哄騙或勒索一些。事實上，中世紀歷史大部份是戰役的故事——不是武裝部隊光榮之戰，而是國王和子民之間的戰役，君主希望從子民中搾取金錢。正如一些歷史學家所說，他們是「乞丐國王」。

幸運的是，軍事紅皇后遊戲的（真實）寓言有一個幸福與和平的結局。國王急需資金，不斷追逐金錢的後果之一是被迫承認個人權利。這一進程始於英格蘭和蔓延到美國，並最終傳到歐洲大部分地區。可以確定的是這進程是漸進的。首先是大官得到授權（國會誕生時，英格蘭只有不多於十位伯爵和少於一百位男爵），然後輪到城鎮和普通人（上中產階級，騎士，地主與富有的城鎮居民）。再者，一些國王認爲要向商業打主意，而不是以稅收和戰利品來融資金。這使到商業活動——實際上是**創業活動**——得到英國貴族的尊敬。

所有這一切都有助爲未來的自由市場經濟及其非凡生產力和增長紀錄奠定基礎。事實上，法治的演變——這早於民選代表的演變——無疑是創業型資本主義誕生的最重要的單一貢獻。但是法治

本身並不保證「紅皇后」遊戲場景將在現代經濟體系繼續發揮，特別是如這要發揮功能，必須有大規模的現有企業，以及更可能成爲真正經濟變革媒介的新創業公司一起運作。

那麼競爭比賽的贏家如何才能有動機不斷創新，無論是漸進或徹底激進？或者，至少社會如何才能防止上一輪經濟競爭的贏家不會妨礙威脅要推翻以前贏家的下一代創業家？我們考慮有兩個體制在這方面似乎是必不可少的：反壟斷法律和執法；對國際貿易和投資開放。第八章會討論上文提到的第三個重要體制：有關新科技走出大學實驗室和進入市場的法律和慣例，我們稍後展望資本主義經濟有什麼辦法讓贏家保持警惕。

反壟斷法。請教許多個體經濟學家（和許多原告律師）：如市場只剩下幾個贏家，社會如何能最好保證「紅皇后」式市場競爭比賽得以持續，他們會說：「執行反壟斷法。」我們不在此離題討論這些法律，這在所有發達國家和許多發展中國家（儘管執法程度不一）有非常詳細的立法。我們的宗旨是充分突出貫穿這些法律的三大主題：競爭對手之間不能協商價格（除在極少數情況下，爲了產品或服務存在而必須有聯合行動，例如爲版權作品繳付共同版稅）；不容許在集中市場中已處於優勢的企業合併；具「市場力量」（有能力獨立定價，不是聽從市場的非人判決）的企業不可濫用權力，通過獨家安排和沒有任何合法商業目的其他行爲以鞏固本身的市場地位。[82]

這些目標是重要的，但我們的經驗告誡要小心：過於相信反壟斷法可以確保「紅皇后」創新比賽持續進行，會是國家政府和領導經濟的決策者的錯誤。[83] 可以肯定的是反壟斷法仍然是重要，以防止競爭者之間赤裸裸操縱價格，以及制止導致某些過度集中市場的合併。但是，依靠反壟斷法來維持真正的「贏家」——取得市場主導或甚至壟斷地位——參與競爭性比賽，成效不會很大。

當然，理論上反壟斷法的反壟斷規定（美國 Sherman 反壟斷法案第 2 節）是爲了確保這成果，防止目前的壟斷者濫用其市場力量，或即將上場的壟斷者通過沒有效率理由的行爲試圖壟斷市場。如果這些規定行之有效，壟斷者不能扼殺在萌芽狀態的競爭，但法律不能強迫壟斷者將其額外利潤投入創新活動。事實上，如壟斷者享有市場力量是因爲經濟規模或網絡經濟把市場推向單一競爭者——例如，固定電話服務似乎長期有這情況——壟斷者可以享受多年「快樂無憂」的生活。但最終科技會改變或消費者口味會改變，壟斷者必須創新或死亡。這就是無線電話服務對本地固定電話服務供應商所做成的改變，目前還在進行。如果還沒有國內的科技，可能需要外國科技以改變壟斷者的懶惰習慣。

暫時來說，反壟斷執法能否做得更好？根據美國過去幾十年這方面的經驗，我們對此表示懷疑。在此期間，美國司法部曾展開四大反壟斷案件：AT&T 和 IBM 各一，微軟有兩宗。IBM 案件經歷了十三年的調查和訴訟然後撤消。政府與 AT&T 和微軟第一宗案件庭外和解，第二宗微軟案件爲適當補救措施經過幾年訴訟，政府獲得「勝訴」。

---

[82] 對反壟斷法及執法感興趣的讀者，可參考這主題的多種經濟或法律教科書。

[83] 我們中的一位（Litan）從直接經驗不情願地得出這結論，他在 1990 年代任職美國司法部反壟斷部門。另一位作者（Baumol）是反壟斷和監管問題的專家證人，他憑著豐富經驗得出這結論。

這些案件的價值，學界和決策者可能辯論多年。我們對這些案件各有各的意見，也不打算在此細說分明。我們只提出簡單的一點：即使政府勝訴或庭外和解，案件訴訟多年——AT&T 案八年，微軟第一案五年和第二案六年——這些都不是短時間。在每一案件，政府和領導檢察官有變動，因而處理案件的手法也有變動，科技改進比任何法律行動更容易消除壟斷的目標。例如，AT&T 壟斷長途電話通訊，最終被無線電話服務削弱。個人電腦市場中的微軟操作系統的壟斷地位維持不變，但被服務器「開源」技術消滅。

反壟斷曾否加快改變？也許是的，但反壟斷也有代價，而不僅僅是時間和精力或是雙方的律師費。在每種情況，被控企業管理層高度專注於訴訟，幾乎可以肯定在此期間未能全心全意打理業務。IBM 企業管理層爲訴訟耗盡心力，直至案件撤消時，企業似乎嚴重脫軌。（也許不是巧合，在此期間 IBM 並未獲得個人電腦操作系統的獨家授權，當時這系統是由名不經傳的初創公司——微軟——出售。）所有這些只是說明，決策者指望單靠反壟斷執法就可以確保壟斷者被迫參與「紅皇后」遊戲將會是錯誤。[84]

歡迎貿易和投資。若然富裕國家有豐富資源和專門知識，大規模市場足以限制「自然壟斷」的作用（由於規模經濟或網絡效應，最有效的行業結構是壟斷），但反壟斷立法和執法依然有局限，那麼要激勵不太富裕，較小國家的贏家，反壟斷工作可能較爲不重要。幸運的是我們相信有替代，最終更有效的政策，這不僅適用於較小的欠發達經濟體系，也適用於富裕大國：開放貿易和投資。

來自進口貨品的競爭可以刺激國內企業，這些企業變得懶惰，沒有積極參與類似「紅皇后」的創新。要證明，只要看看美國汽車行業。第二次世界大戰結束後，這行業主要由三間大企業（和一間小的）主控。在過去，如消費者的汽車能夠用上三年已經很走運，因爲汽車不是爲耐用而製造，也不是爲了要節省燃料。1973-74 年，第一次石油危機震撼世界，美國消費者非常願意接受以前看不上眼的日本進口車，這些進口車燃油效率較高和許多其他方面更爲優越。日本進口車喚醒了美國製造商開始提高汽車的質量和燃油效率。

但美國汽車企業也參與了歷史悠久的「尋租」做法，針對日本人的威脅，說服美國決策者（正好是信奉自由市場的雷根政府）；在 1980 年代日本進口要「自願限制」。如果汽車製造商認爲這會減輕競爭壓力，他們非常失望。面對限制，日本汽車企業在美國建立自己的工廠。感謝上天，美國決策者並沒有停止外國直接投資，這對國內生產商保持壓力要繼續改進本身的產品。

歡迎外國直接投資還有其他效應。當日本製造商來到美國，帶來了現在著名的「適時」[85]生產體制，減少供應庫存，並在過程中減少生產汽車的成本。日本人也帶來他們的「品質圈」[86]，鼓勵前線工人，不僅只是管理人員，提出提高生產力的改善建議。整個美國經濟的企業，不只是汽車

---

[84] 最近一本著作認爲反壟斷，或更確切地說是一系列鼓勵國內國外競爭的政策，對經濟欠發達經濟體系的重要性，不及對接近科技前沿的經濟體系，對前者甚至可能有害處（Aghion and Griffith, 2005）。這是因爲在全球市場，發展中經濟體系的企業不太可能與富裕國家的企業有效競爭。然而，作者的觀點認爲富裕經濟體系要保護這些企業免受競爭會是錯誤，因爲這消減鼓勵創新的誘因。第七章討論歐洲大陸經濟面臨的經濟困難時會再次提及這分析。

[85] Just in time (JIT)

[86] Quality Circles

企業，把教訓銘記在心。例如，戴爾電腦最終成爲美國的領先電腦製造商，主要是倚靠適時生產系統。通用電氣著名的「六西格瑪」[87]質量活動，自此被其他企業和管理顧問不斷推廣，基本上是借鑒日本對質量的強調，諷刺的這是取經自美國「質量導師」Edward Deming（這位先知長久以來沒有在本國得到承認）。

換句話說，美國經驗表明即使在所謂科技前沿的經濟體系也可以大大受益於開放邊界——對貨物，思想和人員的開放。如發展中世界需要類似的同路人例子，香港近在眼前。香港以前是貧窮城市，沒有任何自然資源，現在以人均計算已成爲世界經濟龍頭（即使在 1997 年回歸中國大陸之後）。香港的成功，是依靠吸引外國直接投資於金融部門，並在這過程中成爲東南亞的金融中心。愛爾蘭採取類似策略，不僅成爲通往歐洲大陸的金融大門，而且也是一些美國領先高科技企業的研究和製造據點。依靠外國直接投資建設的國家，未來面臨的挑戰是採取下一步措施和發展本土創業家。

然而，作爲政策工具，「開放」也有其局限性。正如反壟斷執法工作的潛在輸家往往會盡一切能力去抵制，利用法律書籍每一個把戲來推遲結果和與檢察官鬥耐性（微軟基本上是這樣），開放貿易和投資政策的「輸家」也不會靜靜的坐下來。第八章會討論他們的努力可能麻痺外國帶來的競爭力量，未能刺激未來的「紅皇后」遊戲。無論工人因爲什麼原因失業，爲他們提供有效安全網的政策是重要的，如果不是關鍵。這是上一章預覽的另一個主題，並在最後一章進一步討論。

其他因素──或「那麼如何？」

除了以上審視的四大要素，其他四個因素已經或可斷言是前沿經濟成功所必不可少的：文化，教育，總體經濟穩定和民主。這些因素每一個都可以促進增長，我們沒有爭議，但有兩個原因（其一或兩者皆是）沒有包括在我們的基本因素清單。首先，所有這些補充性的「那麼如何」不是實施四個基本要素必不可少的。事實上，其中一些——如文化和民主——可能是四個基本體制的成果，不是先決條件。第二，這四個「那麼如何」不是大企業資本主義或創業型資本主義，或是揉合兩者的理想所獨有。

文化

David Landes 是世界領先的經濟史學家，他能幹地調查世界各地和歷史中有助經濟增長的所有因素，最終得出令人放心的簡單結論：「如果我們從經濟發展史學到任何東西，**那就是文化會使一切截然不同**。（關於這一點韋伯 Max Weber 是正確的。）」換句話說，一些國家的增長速度超過其他，因爲他們的文化更有利於經濟增長。這說法的暗示必須意味著文化是創業型成功的決定性特點。正如 Landes 繼續說：「看看少數外來民族的進取心——東亞和東南亞的少數華人，東非的印度人 [Landes 可以加入美國]，西非的黎巴嫩人，整個歐洲大部分的猶太人和加爾文教派。」（Landes, 1999, 526）。[耶魯大學法學教授]蔡美兒在她深思熟慮，相關主題（全球化）的著作補充，在美國的韓國僑民以及在美、俄的猶太人作爲額外例子，說明文化如何關乎重要。（Chua, 2003）。

---

[87] Six Sigma

決策者對「文化是一切」這觀點深感悲觀，因爲這基本上意味他們在相對較短的任期內，沒有什麼可以影響長期增長。國家的人民要麼努力工作，要麼不會。或許他們有能力創新和發明，有進取心，或是沒有。而基本上政府沒有什麼可以做到，如果有的話。

幸運的是，我們相信歷史並不符合這政策的悲觀情緒。有太多的例子是國家在相對短的時間內扭轉經濟，在一代人之內或更少，肯定是少於文化觀點所暗示：過去二十年的中國和印度（大多數人，必須承認不是全部人口）；愛爾蘭在大致相同的時間；東南亞大部份國家用上較長時間。這些成就不能以「文化是一切」的觀點來解釋。事實上，在不同時間點，據說有助增長的同一文化被認爲是中國經濟表現令人失望的原因（儒家據說是不符合創業精神和辛勤工作），或在最近促成 1997-98 年的東南亞金融危機（顯然「亞洲價值觀」到那時爲止是相當成功，也導致一些觀察家認爲危機由此而起的「裙帶資本主義」[88]）。

事實上，Landes 和蔡教授指出某些種族群體在本國之外取得成功，正好無意中表明文化**不是一切**，關乎重要的是體制環境。直至最近，印度人和中國人沒有在本身的國家取得成功，因爲政府沒有獎勵創業型成功；相反的是他們扼殺創業。猶太人一有機會就離開他們受壓迫的國家，遷移到爲他們提供邁向經濟成功道路的國家。阿拉伯裔美國人的成就大大超過母國的兄弟。的確，正如 Moises Naim 報導，阿拉伯裔美國人比一般美國人接受更好教育和較爲富裕（Naim, 2005a）。

這並不是說文化是不重要，很清楚文化是重要的。然而，我們沒有把文化加入確定創業型經濟特點的清單，因爲文化特點顯然對提高國家指導經濟體系的增長發揮了作用，如東南亞或中國。即使在這些國家由官方支持的企業也是由創業型的個人管理，他們可能更注重複製而不是創新，但顯然有強烈的職業道德和熱衷於學習其他經濟體系。同樣，日本和歐洲大企業都受益於看來是文化上對質量和工藝的承擔，使他們的貨物在世界各地深受歡迎。

但是，偏重工藝或複製的文化不等於獎勵承擔風險的文化，所以「創業型文化」在創業型經濟中發揮獨特作用這說法可能依然是正確。哥倫比亞大學經濟學家 Edmund Phelps 特別認爲西歐經濟過去幾十年表現呆滯，原因之一是西歐文化不足以助長冒險。至於歐洲第二次世界大戰結束後的成功，Phelps 歸功於美國科技的轉讓，並指出當這進程或多或少已經完成，歐洲經濟增長就放慢，也未能恢復。說到底，Phelps 懷疑反創業文化是否如此深深植根於西歐，足以抵制任何體制改革帶來的轉變。[89]

Phelps 對西歐的看法可能是正確，但假設未來的政策變化成效不大，這可能是不成熟。畢竟，世界其他地區有證據表明，文化會被體制嚴重影響，也確實有這樣的影響（或是經濟學家稱之爲「文化是內源性」）。尤其是一向被認爲是懶惰和不適合創業奮鬥的人民，突然會變得勤勞和有創造力，只要有激勵獎賞這些美德。看看東歐好轉或是東南亞經濟體系的戰後歷史，或是考慮俄羅

---

[88] crony capitalism

[89] 基於與 Phelps 的對話和他提供的未發表材料。

斯頗爲顯著轉向創業精神，這國家經過七十多年的共產統治，被認爲已經扼殺了進取心。2003 至 2004 年期間有一項調查，隨機抽樣調查俄羅斯的創業家和非創業家，學者發現俄羅斯創業家任用家人經營企業（在 40-50%的範圍）是其他俄羅斯人兩倍以上（Djankov et al., 2005）。我們認爲這清楚表明，在一個直至 1986 年才允許正式創業的社會，不到二十年創業活動已紮根，通過的渠道——家庭背景——是一如高度創業性的社會，例如美國。

簡而言之，我們歷史得出的教訓不同於 Landes。政策和體制是關乎重要，在少於一代人的時期內可以對「文化」有強力的影響。有了正確的機制，不同生活和背景的各方人士會有反應，儘管也許因爲歷史（Phelps 和其他人大概會如此辯解），各人反應不一。

教育

隨著社會變得更有教育，或更準確的說，隨著勞動力變得更熟練，增長應該更快；這似乎是最明顯不過，尤其是「非經濟學家」。例如，在 Solow 的增長模式，社會有更多勞動力是暗喻更多技能。例如，一位訓練有素的技工可能會相當於兩個未受訓練的勞動者。因此，隨著工人懂得更多技能，經濟增長會更加迅速。[90]

對教育在經濟中發揮的作用，早期經濟研究量化個人用更多時間在學校學習可以實現的財政回報率。從本質上說，「教育」被定義爲「投入」，即是在學校度過多少年頭，而不是作爲「產出」，即是工人實際上知道多少。無論如何，這些研究總體上表明，至少在美國，上學時間（特別是上大學）的回報率在 1960 和 70 年代是相當低的。但是，從 1980 年代開始，受高中和大學教育的工人之間的收入差距開始擴大，因此明顯有更多人重回大學。這現象的傳統解釋，是科技進步推動對技術工人的需求，快於他們產出的速度。[91] 其他經濟學家已經指出教育的好處不限於個人自己，社會也有得益。更多人受過教育，不僅是多了更明智的公民，從而改善民主的運作；更多人受過教育，社會應會產生更多創新，從而提高經濟增長。

不是只有美國經濟學家贊頌教育的美德。不同的多邊組織——聯合國教科文組織，聯合國兒童基金會，聯合國和世界銀行——都指出教育在減貧和促進穩定，寬容社會的重要作用。事實上，這些組織在 1990 年召開「世界教育會議」，把普及小學教育訂爲各國要在 2000 年達成的目標（許多國家未能達標）（Easterly, 2001, 71–72）。

強調教育作爲**不同國家不同增長率**的重要原因，這是有問題的。當不同經濟學家試圖找出各國教育和經濟增長的統計量相關性（控制其他影響增長的因素），他們找不到（Easterly, 2001, 73–84; Bosworth and Collins, 2003）。可以肯定的是其他經濟學家有不同結論（Mankiw, 1995），特別是以教育質量，例如考試成績，作爲技能的代表數據（Barro and Sala-i-Martin 2004, 537）。儘管如此，我們整體解讀這些研究，教育對經濟增長的貢獻依然是沒有統計學的判決。

---

[90] 另外，如果工人有多種技能，即使失去現時的職位，他們更容易找到其他工作；他們失去職位，可能不是他們本身的過錯，例如企業的產品需求下降，管理層別無選擇，只能減少勞動力。

[91] 芝加哥大學的 Gary Becker 獲得諾貝爾獎，部分原因是因爲這項教育的經濟回報的研究。另一位芝加哥經濟學家 Theodore Schultz 開展類似研究。見 Becker, 1976 和 Schultz, 1961。

有一個老說法，定義經濟學家是試圖證明一些實踐中可行，在理論中也是可行的事物。也許教育與增長的關係就是例子。事實上，由於我們在第三章對跨國回歸〔分析〕的批評，那麼試圖辨別教育和增長之間聯繫的統計研究是如此參差不齊，可能不會令人吃驚。統計研究找不到似乎是顯而易見的關係：教育對增長很重要，就是這樣。

但這陰暗圖畫可能有很好的理由。有太多的例子是人民受過良好教育，國家經濟表現一直慘不忍睹。前蘇聯和東歐國家大部分人口有出色的小學和中學教育程度，但自柏林圍牆倒塌後，世界都知道這些經濟體系的經濟狀況比許多西方分析家原來以爲的壞得多。這些國家相等於爲有致命缺陷的經濟引擎生產優良組件。沒有合同和財產權利，就不會有創業家。最後，社會主義經濟基本上是浪費了投入教育人民的資源（除了蘇聯有世界級的太空飛行和某些軍事上的進步科學應用）。

William Easterly 深入研究經濟增長，指出另一異常現象。他在 2000 年完成分析，指出雖然貧困國家在 1960 至 2000 年期間大幅度擴大教育投資，在此期間這些國家經濟增長速率的中位數穩步下降（Easterly, 2001, 74）。許多這些國家可能改善了識字率，但腐敗和軍事暴力以及其他因素可以抵消教育促進增長的任何影響。

我們不想被誤解。我們不是主張教育與經濟增長或改善國家社會的運作無關（不管是否民主管理）。過去在一些國家，教育確實可能有助經濟增長，但這只能證明**教育是必要，但不是經濟進步的充分條件**。教育要發揮魔法，機制必須是正確；正如沒有適當的營養和訓練，最精靈的嬰兒也不會長大成爲最有成就的成人。再者，如在世上某些地方教育曾促進增長，這並不表示這是創業型或大企業資本主義的獨特特徵。曾經由國家指導的經濟體系也大大受益於擁有受過良好教育的勞動力。

對這個問題我們有兩個其他意見。假設在正確的體制條件下，教育是經濟增長的重要因素，一個沒有答案的問題：經濟體系把教育投資集中於精英，其整體回報是否大於較爲普及的教育。印度遵循前者，東南亞大多數其他國家奉行後者。印度的做法帶來與訊息科技相關企業的龐大和日益增長的成功，但這部門僅佔全國產出和勞動力 2%，儘管有人預測這到了 2008 年會上升至 7%（Srinivasan, 2005）。數以億計的印度人仍然教育不足。相比之下，東南亞國家，如韓國和台灣，在相同的經濟發展階段時更加重視普及初等教育。這策略爲更多勞動力配備在勞動力密集的設施工作；這些設施在幾十年後不僅技術先進，也是創新的源頭。顯然，普及教育的策略是比印度的有針對性辦法更加公平。究竟有針對性辦法是否爲國民收入產生更大收益，這在一段時間內依然是沒有答案的問題。[92]

我們的第二點：不管人們認爲在任何資本主義體制，教育對經濟增長到目前爲止有何貢獻，教育對未來的增長很可能是更爲重要的因素，特別是在前沿的經濟體系。直至 1970 年代，沒有高等

---

[92] 這問題的討論，參見 Krueger, 2005。

教育的聞名發明者在車庫中可以拿出有商業價值的創新，有些是相當激進。美國最偉大的發明家愛迪生沒有完成高中。即使到了 1970 年代，兩個高中畢業生，Steven Jobs 和 Steven Wozniak，還可能毫不誇張地在車庫做出個人電腦。

但是，有理由相信那些日子已一去不復返。一些領先的互聯網企業的創始人——亞馬遜，易趣，谷歌和雅虎——都是大學畢業生；有些有碩士後培訓。展望未來，認爲高中畢業，以車庫爲基地的發明者可以在生物科技，納米技術或訊息科技方面開發有商業價值的應用產品，似乎是痴人說夢。與此相反，在這些和其他部門的創新，很可能是在大學或由有高等大學教育的個人開發。由於已經解釋的理由，比諸由政府指導或大型企業管理的經濟體系，創業型經濟體系更可能產生激進創新，催生未來生活水平大躍進；因此，未來的創新型創業家以及成功創業型企業最終建立的大企業管理人員會是受過高等教育。因此，在未來教育對經濟成功的作用很可能比以往任何時候都重要。

總體經濟穩定

正如第一章暗示，在許多國家收到如何運行經濟的所有建議，「華盛頓共識」的補救辦法是最爲引人注目。然而大多數共識建議是先涉及穩定，然後是增長。這概念是如果各國能做好總體經濟政策，就較爲不容易有定期的金融危機。沒有危機，增長就有更大的機會。

我們不爭論這些基本主張──事實上，這是必要的──但這不是任何具體形式的資本主義獨有的。任何資本主義經濟體系，無論是如何結構，最想是穩定，而確保穩定的最好辦法是通過結合預算紀律（如赤字只佔國內生產總值小部份），無通脹的貨幣政策，以及自亞洲金融危機以來，一定程度的匯率彈性（或是如果做不到這一點，建立外匯儲備）。

但總體經濟政策得到高分，不保證經濟**長期**能以最高增長率增加。爲此，我們提出的四個條件更爲重要。使用許多經濟學家經常使用的區分，要保持總需求接近或等於社會的最大潛在產出，總體經濟穩定至關重要，而要決定潛在產出如何增長得快，這四個先決條件會發揮更大作用。

民主

長期以來，美國的兩黨傳統是偏愛民主——自由選舉和法治——是最好的政府形式。在二十世紀初期，威爾遜總統希望世界「因民主而安全」。肯尼迪總統敦促國家爲追求民主（和打擊專制共產主義這宿敵）要「付出任何代價，承受任何責任」。布什總統解釋伊拉克戰爭的部份理由是在中東地區建立民主。對民主的追求，美國一直不是孤單的。歐盟要求新成員在經濟融合之前先要有運作的民主制度。

然而，民主是否前沿經濟增長四個關鍵因素的的必要條件？不容否認民主對經濟增長是很重要。政治自由有可能提高經濟自由，尤其是保護創業精神，免受專制領導人心血來潮，隨時改變他（她）認爲什麼是最佳經濟體系的想法。[93] 再者，運作良好的民主國家有可能拒絕寡頭資本主義，因

[93] 一項研究支持相關的結論：民主促進經濟增長，因爲減少軍事政變的可能性，這可以破壞國內外企業在決定投資時依

爲如餡餅萎縮，寡頭社會領導人即使拿走更大的份額也無法生存。相反，民主國家的推動力是來自希望繼續掌權的領導人，他們要做大餡餅，即是促進經濟增長。

但是，這些規則是否**一定要有**民主？經驗表明並非如此。中國的顯著經濟增長證明一個事實，即是獨裁統治之下也可以有創業精神和蓬勃發展。民主的中國，經濟增長會否更快？也許是的。事實上，最近的一項研究提出有說服力的說法：平均而言，民主法治國家，即使是那些欠發達國家，增長速度往往超過專制國家（Halper et al. 2005）。不過，即使這項研究沒有表明民主是經濟增長必不可少的（儘管這有效駁斥相反的意見；一些分析家認爲到某一點爲止，專制是經濟發展的先決條件）。

現在用其他方式發問：經濟增長是否導致民主？韓國的經驗確實支持這觀點：二戰結束後幾十年來，韓國基本上是仁慈的專制，但最終成爲民主形式的政府（Glaeser et al.，2004）。隨著收入增加，國家的中產階級崛起，更可能和有能力要求政治自由。相反，有充分證據表明如經濟表現不佳，國家的民主可能從這種形式的政府倒退。例如，自 1977 年以來的民主政體崩潰，有四分之三之前是增長停滯；這是相當驚人。[94]

不過，依然有人懷疑經濟強勁增長之後，民主是不可避免。中國已成爲閃點。有些人認爲中國持續增長只會加強國家的勢力，更容易不放行政治自由（Bueno de Mesquita and Downs, 2005）。或是隨著中國經濟實力增強，可以有更多資源來追求擴張性軍事目標。當然，在對中國的觀感方面，是不可能知道究竟樂觀或悲觀的看法最終被證明是正確。我們的看法是樂觀主義稍佔上風——即是經濟增長最終將有助中國民主化，一如其他國家——但不能保證這結果。

樂觀的原因之一是看看美國的早期歷史，特別是許多立國先賢的經驗，這說明商業技能可以磨練實現和維持自我管治所需的人才。富蘭克林是《獨立宣言》作者之一，他留下大量著作說明他在建立印刷生意時如何開發他的外交技巧。Paul Revere 是銀匠，建立完善網路和利用業務聯繫來協調革命工作。Alexander Hamilton 十多歲時管理文書辦公室，後來應用這些技能來組織財政部。傑斐遜是 Hamilton 的對手，主張美國應保持是農民國家，他也不是典型的持犁農夫。他管理大莊園，並尋求更爲科學的種植方法。總之，他挺像美國最好的創業家：一個奮鬥者和學習者，時常充滿自我和非常規的意見，但同時又有公民意識，並最終是一位有遠見的慈善家。總之，經濟自由的經驗似乎培養政治自由的技能和傾向。

中國的商界領袖可能無法以同樣方式帶領自己的國家。但這種可能性並不意味著其他國家，特別是美國，應盡最大努力阻止中國經濟增長（或在同樣情況之下，阻止其他獨裁統治的國家）。我們認爲，這途徑會走向更危險的世界。被富裕國家規避的獨裁者因此爲國家經濟表現不佳找到代罪羔羊。政治上「指責外國人」有悠長和（不幸的）成功的歷史。爲什麼讓獨裁者容易取得彈藥？

賴的規則（Persson and Tabellini, 2006）

[94] Halperin et al., 2005, 72–74。作者報告謂任何一年有一個民主國家走回頭路的機率是 2.5%。如前三年的人均收入增長不到 1%，這機率上升到 4.3%。

我們相信，更好的途徑當然是敦促獨裁政權至少承認經濟權利，特別是創業的能力和在成功時得到獎賞。我們認爲政治權利最終將隨之而來。

結論

本章已經提出我們認爲達到或接近前沿的經濟體系要爭取最大限度的增長有四個基本要素。換言之，如經濟體系要最大限度爭取產生和商業化創新，必須滿足這些條件。總之，各國政府必須方便創業家開業，必須保證如這些創業家成功時可以賺取可觀收益；應大力阻止非生產性「創業精神」；應確保創業家或承繼人不會自滿，反而受到激勵繼續參與「紅皇后」比賽以繼續創新和商業化。如政治領導人能確保有這些先決條件，很可能會產生大企業和創業型資本主義的混合體，我們認爲這最能提高經濟增長的長期發展。

這並不是說其他因素——文化，教育，總體經濟穩定和民主——不會促進經濟增長。顯然這些因素都會促進經濟增長。但我們認爲這些其他因素不是大企業或創業型資本主義獨有。每個因素到位，指導經濟的政府都會從中受益。再者，其中一些因素——文化和尤其是民主——可能是四個基本前提條件的產品，也可能是先導。

我們不是想暗示這四個先決條件只適用於大企業和創業型資本主義。由國家大手指導經濟的國家可以得益於有機制落實以促進創業精神和紅皇后式比賽。事實上，我們相信國家指導經濟體系最終必須找到辦法走向大企業和創業型資本主義混合體；原因很簡單：國家指導經濟的述語是有機會模仿，這些機會將會用完。到了這一點，經濟必須創新，而不是簡單複製。到了這時候，國家指導將會結束。

第六章

在經濟欠發達經濟體系激發創業精神

本書的讀者肯定在電視上見到非洲飢荒和疾病的可怕描繪，也很可能知道儘管世界許多地區的經濟增長記錄驚人，世上依然有超過二十億人每天生活費低於 2 美元。這些國家的政府以及努力幫助他的們國際機構全都失敗，我們困擾於應如何糾正，也提醒我們要設法做得更好。

然而，假設希望國家經濟增長的發展中國家領導人向你請教。有什麼你是可以帶著任何程度的信念告訴他？從本質上說，本章的目的是解答這問題，但帶著適度的謙卑。我們學習那些從來沒有停止增長的國家；或許只是無意之得：這些國家的成功，至少在某些情況下，不是因爲有規劃，很少中央方向或根本沒有，只是歷史偶然之事，通過非人化市場運作提供的強大誘因。雖然這些經驗教訓誠然並非完全明確和毫不含糊，但似乎至少告訴我們，成功必不可少的組成部分是創業精神和鼓勵創業活動的環境，提供安全和獎勵，並盡量減少創業的障礙。簡而言之，這一章側重於提出一些步驟，希望把會阻礙甚至排斥具生產力創業者的現行安排和遊戲規則，改造成爲扭轉這些因素的新體制。

在羅列我們的論點後，與其他以增長爲主題的規範性書籍不一樣，我們的重點沒有試圖制定一套全面的步驟，讓尋找加速經濟進展良方的明智和負責任政府追隨。相反，我們主要是討論廣泛的辦法達致可以依靠的體制，把事情轉移到心中的方向。我們特別留意由政府中央部門或強大寡頭指導的經濟體系如何過渡到經濟發展動力，主要是市場力量和具生產力創業家活動的新體制。

在鑽研細節之前先概覽我們的論點。首先，不論經濟發展的現況如何，所有不發達國家可以受益於促進創業精神，我們提到有兩類型：**複製**，意義就是向國外借入科技，通常是通過接受外國直接投資；**創新**，通過所謂自下而上的金字塔底層產品和服務創新，適應個別發展中經濟體系的獨特情況（在發展後期階段的國家，改造目前專爲富裕國家市場企業和消費者的尖端產品和服務）。

第二，期望較爲成功的國家指導發展中經濟體系，包括依靠國家指導達致工業化世界生活水平的前發展中國家，突然擁抱上一章概述的創業型資本主義的所有原則，這是不現實的。然而，這些經濟體系有機會利用以下討論的方法，在邊緣，或是漸進引入這些政策。

第三，寡頭經濟最難實現經濟增長，這類型的經濟體系有一些是非常貧窮，有一些平均來說是比較富裕，但收入分配是極度不平均；這在第四章已討論。原因很簡單。國家要增長，領導人必須是希望有這樣的結果，並爲此而爭取。因爲，以我們的定義（很有可能他們也是）寡頭不會最優先考慮經濟增長；現實的看，這些國家只有兩個選擇：內部革命或其他國家的外部壓力，促使建設性變化，這無異於鼓勵革命。事實證明，最近幾十年來有幾個和平，甚至半民主革命的例子。一些導致有創業型特點的經濟體系，其他的把國家轉變爲某種形式的國家指導。諷刺的是，最近拉丁美洲的「民粹主義」革命，種子是源於反對美國的外交和經濟政策。但是，我們並不認爲這

些發展是斷然不可取，因爲以前的寡頭國家可能必須要通過某種形式的國家指導作爲中轉站，才能走向創業型資本主義。要下判斷，爲時尚早。

第四，儘管有良好的理論性原因解釋外國援助可以提高經濟增長率，特別是世上最貧窮的國家，令人遺憾的是常見飢餓和疾病交迫；但在實踐中，這主張的證據還是喜憂參半。如果外國援助投資於公共財（這是很大的問號）——如衛生系統，公共衛生，道路和通訊基礎設施——交付的方式可以實際上促進這些目標，那麼這可以發揮建設性作用。但即使如此，援助只能視爲短期的發展策略。最終，發展中國家，即使是最貧窮的國家，必須設法**自我增長**。這將需要上一章提到的各種制度；越是發展迅速，就能夠越快減輕人類苦難，善意呼籲更多外國援助以啓動經濟增長。

最後，近數十年來所謂「小額信貸金融機構」在發展中世界的增長（甚至在發達世界一些地區）是重要的現象，其重要性不容忽視，而這表明這些有效措施可以促進發展進程。小額信貸促成許多本來不會成立的小企業，特別是那些由婦女擁有的。但是，讀者從以上幾章清楚得知，這些小企業絕大部分是複製而不是創新。國家扶持以千計的小企業，如果不是以百萬計，會發現這是減貧的有用策略，迅速啓動增長過程。但是，由小額信貸支持的企業不太可能是持續經濟增長的主要引擎，尤其是如果發放小額貸款繼續是主要由政府或非營利組的資金補貼。由小額貸款建立的小企業定義上就是小，未能實現無論是本土或外國規模較大的企業可以實現的規模經濟。發展中國家面臨的最終挑戰，是鼓勵規模較大，更成熟的金融機構貸款給有機會成長爲大型企業的貸款人，換言之，超越貸款和企業形成的「微觀」階段。

在概述每一廣泛結論背後的邏輯之前，先界定術語是有啓發：「發展中國家」是什麼意思？下一步解釋發展中國家如要實現經濟持續增長和以最快速度縮小與較富裕國家生活水平的差距，爲何創業精神的穩定強劑量是必要的。然後我們研究發展中國家可以追求的一些不同模式。這一章最後提出幾個論點，指出外國援助和國家經濟發展研究小圈子提出的靈丹：小額信貸，如何可以有助這追趕的過程，或是毫無作用。

什麼是發展中國家？

一些國家是「發達國家」，而其他的不是；這概念由來已久，至少自第二次世界大戰結束後。二戰後，許多國家成立一個專門實體：世界銀行，具體任務是促進後一類大多數國家的經濟發展。多年來，有不少用語（至少英語是這樣）用來描述窮國，人民平均生活水平遠遠低於富裕國家如美國。這些用語有「發展中」或「欠發達」，或是簡單的「低收入」或「貧窮」。

過去六十年有許多變化。許多以前是「貧窮」或「發展中」的國家已非吳下阿蒙，已經爬上「經濟發展的階梯」。熟悉的例子當然是一些東南亞國家，特別是在二戰後經濟陷於崩潰的日本。西歐當年的情況好不了多少，但今天的生活水平接近美國，2005 年家庭收入的中位數約爲四萬五千美元。今天的經濟學家還談到許多「中等收入」或「新興市場」國家：人均收入在四千至一萬五千美元之間。這包括東歐，土耳其和智利的許多「轉型經濟體系」。一些分析家把中等和低收入國家一起列爲「發展中國家」（世界銀行，1993 年），而其他人依然分爲兩類，特別注意到最

貧窮的低收入國家：平均購買力少於每天 2 美元（Sachs, 2005）。

表 10：國民人均收入（以 2003 年購買力調整，美元計算）	
國家	人均收入（2003 年美元）
高收入	
澳洲	28,780
比利時	28,929
加拿大	30,040
芬蘭	27,460
法國	27,640
德國	27,610
日本	28,450
瑞士	32,220
英國	27,690
美國	37,750
中高收入	
希臘	19,900
以色列	19,440
南韓	18,000
科威特	19,480
新西蘭	21,350
葡萄牙	17,710
斯洛維尼亞	19,100
中等收入	
中國大陸	4,980
哥斯達尼加	9,140
加蓬	5,500
墨西哥	8,980
祕魯	5,080
菲律賓	4,640
波蘭	11,210
蘇聯	8,950
沙烏地阿拉伯	13,230
泰國	7,450
阿根庭	11,410
低收入	

孟加拉	1,870
柬埔寨	2,000
喀麥隆	1,990
印度	2,880
資料來源：《2005 年世界發展指數》世界銀行	

無論是什麼用語，評價各國在經濟發展梯子的位置，傳統指標是人均收入。考慮到不同貨幣，計量收入通常轉化美元等值，以官方或市場匯率調整各國不同的購買力（所謂**購買力平價計算**[95]，或是以匯率計算的購買力平價）。表 10 是樣本，說明以匯率計算的購買力平價定出經濟發展階梯不同位置的國家。

雖然我們承認人均收入水平是經濟進步的重要計量方法，但這不是唯一的。一方面，人均收入沒有考慮影響生活但沒在市場交易的因素，如環境質量，穩定家庭，人身安全或健康。再者，根據定義，人均收入是平均值，不會透露任何有關收入或財富分配是如何均勻或不均勻。

然而，對我們來說最重要的是現在不站於經濟前沿的國家，有途徑可以快快趕上來。本章集中於墮後最遠的國家：那些「發展中」或「欠發達」國家。這包括那些處於極端貧困：例如許多非洲國家，以及迅速增長的經濟體系如中國和印度，那裡依然有成千上萬的居民生活在極端貧困。一些國家以前曾在這類別，但已經邁入中等收入地位或更高；我們會借鑒這些國家的經濟。

經濟發展道路多的是（或是沒有）

美國人或許多歐洲人若然在十八或十九世紀閱讀本書（假設當時已付梓），可能難以理解我們的資本主義類型，儘管他們可能會理解我們所說的「創業家精神」（或至少理解當時的用語，例如「探險家」）。當時大多數經濟活動是農業，往往是耕者有其田（除了美國的奴隸和歐洲的農奴）；創業家也是傳統的複製型生意人。在鬧市的的零售店和製造企業的擁有人也是如此，沒有在今天經濟景觀突出的大企業。雖然政府發放許可證或專利憲章，但沒有我們經濟意識的「指導」，即是政府青睞某些行業和企業，明確是爲了推動經濟增長。

總之，直至二十世紀，在美國和歐洲大部分地區的創業型資本主義盛極一時，不是因爲任何政府的設計，而是或多或少意外之得。創業型資本主義從零開始，因爲我們現時標示爲「國家指導」或「大企業」資本主義尚未出現。（雖然有些承認產權的國家，財富高度集中，也是由精英統治，因此其經濟可以定性爲寡頭資本主義的早期例子。）其他今天的富裕或近乎富裕，可以稱之爲以創業精神打拼的國家，包括加拿大和澳大利亞，都是英國的分支（如美國），這恐怕不是巧合。但是，不像美國和西歐，兩國在經濟大蕭條之前和二大結束後曾經是站在或接近經濟前沿。

就我們的目的而言，也許最重要的是這些富裕國家的模式是創業精神從無到有，逐漸和循序漸進形成必要的機制：可強制執行合同和產權以確保創業家能享受努力的成果，也要承擔風險；有法

[95] purchasing power parity

律和其他制度抑制腐敗，以及開發人力和有形基礎設施（尤其是教育和公眾道路）。沒有一些「大爆炸」事件在同一時間制定所有這些先決條件，創業家也沒有突然拿出生產的技術和方法。相反，正如牛頓所言：每一代科學家都是站在巨人的肩膀上；科技前沿是逐步邁出，在不同年份以不同速度寸進，但累計的速度足以在每二十五或三十年使生活水平翻一番。

第二次世界大戰是可怕的戰爭，結束後，事情發生了根本變化，人命損失嚴重，世界許多地方摧毀，除了美國。戰爭結束後，世界分爲「鐵幕」兩邊的意識形態，一邊實行某種形式的資本主義，另一邊是中央規劃經濟。巧合的是，並非所有資本主義經濟都是民主國家（有些是專制政權，稍後才發展民主形式的政府），而中央規劃經濟國家全是獨裁，由共產黨一黨專政。讀者當然知道，戰後大部分時間，兩大陣營的領導人——美國和蘇聯——都在爭取盟友，希望說服尚未致力於一種政府形式和經濟體制的國家採用本身的模式。讀者也都知道，資本主義和民主幾乎全勝。（說「幾乎」，因爲今天還有兩個碩果僅存的共產主義國家：古巴和北韓；中東地區仍然有一些專制但有資本主義某些形式的國家；以及其他近乎沒有效政府的「失敗國家」，其經濟秩序只能說是「前資本主義」。

我們感興趣的是二戰後一些國家沒有追隨或被迫接受蘇聯和中國的中央規劃模式，各自採納不同形式的資本主義。一般來說可分爲四大類，在第四章已有提及：

＊選擇某種形式國家指導的國家，主要是亞洲「四小龍」和印度；

＊表現出某種形式寡頭資本主義：許多非洲，拉丁美洲和中東國家；

＊罕見的如台灣鼓勵創業形資本主義，或如美國避免國家指導，除了廣泛促進工業或發展擴大出口的部門；

＊西歐和日本經濟體系最初在戰後擁抱創業和歡迎外國投資，但最終容忍甚至培育大企業增長及其後的主導地位。

再者，在柏林牆倒塌後，東歐的中央規劃經濟體系，前蘇聯和中國以不同速度轉向不同類型的資本主義。一切似乎都在進行：國家指導（主要是國有銀行），國家（或中央政府屬下的省級或地方政府）青睞的大型企業，外國跨國企業和國內創業家等，各有不同組合。

國家指導的錯位誘惑

檢視所有這些模式，主要基於亞洲四小龍的優越增長記錄，以及最近中國的顯著增長，很容易得出結論，認爲發展中國家要經濟增長（寡頭經濟是重要的例外，稍後討論），要迅速趕上富裕國家，應包括某種形式的國家指導。的確，較富裕國家似乎激發窮國引進某種形式的國家指導，似乎只需複製這些富裕經濟體系有前途的目標：只要國內企業能獲得外國技術和必要的資本設備，當地企業可用較低工資招聘易於培訓和有熱誠的工人，就可以參與勞動密集的活動或產業的競爭。國家指導也吸引統治精英和政府官員，這不僅是因爲當他們看來是或實際上「主控」當地經濟時，權力水漲船高，而且手握成立和開展業務的大權，這也是收受賄賂的財路爲自己提供額外收入。但在發展中國家領導人接受國家指導作爲增長挑戰的萬應靈丹之前，我們敦促他們考慮幾個警告。

首先，沒有證據支持這樣的觀點認爲如果沒有「挑選贏家」，國家詳盡的經濟指導（也就是對一些部門和企業提供外國援助或適當批准，而不是其他部門和企業）會比以下的因素更能助長增長；這些因素包括高國內儲蓄率，一貫支持經濟增長的健全政府政策（如提供普及教育，審慎的宏觀經濟政策和保護產權和契約）。事實上，世界銀行對這問題廣爲人知的研究，是由經濟學家小組尋求解釋東亞國家，包括所謂四小龍（香港，韓國，新加坡，台灣）、中國和東南亞三個「新興工業化國家」（印尼，馬來西亞和泰國）至 1993 年爲止的顯著增長。世銀報告指出：『國內私人投資和人力資本迅速增長是（這些國家的）主要增長引擎。…從這個意義來說，[東亞]國家的卓越增長記錄沒有什麼是「奇蹟」。』但是，正如報告承認，這些基本政策「不是整個故事。」該報告強調產權和契約權利這些機制的重要性，但對有針對性的國家干預經濟增長略微會助長增長的普遍看法，相反是持懷疑態度。它的結論：「東亞一些重要的政府干預，如韓國促進化學和重工業，對產業結構沒有什麼明顯影響。在其他情況，有些政策是適得其反，如新加坡努力提高工資，以擠出勞力密集產業。…根據[世界銀行 1991 年的報告]詳盡審查過去三十年發展中經濟體系的經驗，結論是試圖以非市場機制指導資源分配一般未能改善經濟績效。」（世界銀行，1993, 5, 9–10）　。

第二，自從世界銀行的里程碑研究之後，印度經濟增長的經驗尤其提供了有力的證據，表明國家指導更多是阻礙，而不是刺激經濟增長，反而隨機或意外事件（這往往是創業成功故事的特色）可以鼓動世界級創業部門擴大，並反過來推動整個經濟增長。部分是因爲英國殖民統治的遺產，部分是第一任領導人尼赫魯經濟哲學的延伸，印度獨立後數十年來的經濟是國家無微不至、入侵性強的指導模式。幾乎每類型的經濟活動都需要某種形式的政府批準，不只是開新公司，甚至購買和安裝一件原始設備都是如此。在訊息科技的相關領域，如軟件編碼和開發以及後來的國際電話諮詢中心業務，是這模式一個偶然的例外，事後許多印度人一定會感恩不盡。

但印度的資訊科技崛起，是因爲有一系列故意的決定和「意外」事件，個別和尤其是結合起來的最終後果，當時是很難甚至無法預測的。例如，在 1950 和 1960 年代，印度領導人希望催生更多土生土長的科學和工程人才，於是著手建立和支持最終成爲世上一些最好的工程學校，現在每年有成千上萬，訓練有素的印度工程師畢業。但令人懷疑的是創建這些學校的決策者是否預見這會是最終導致的結果：創立電腦軟件，數據處理，和電話諮詢中心業務（如 Infosys 和 Wipro）等世界一流的創業型企業。或許同樣令人印象深刻的，是大量印度僑民在美國創立許多高科技企業。看看這指標：1980 至 84 年間，矽谷初創企業有 3%由印裔人士管理，到了 1995 至 2000 年之間，已增至 10%，現在的份額可能更高。有幾位印裔人士已成爲矽谷風險投資行業的領導人，近年來積極在印度幫助開展類似的企業。雖然批評者指出，印度的資訊科技部門（和相關城市的發展，例如班加羅爾，Hyberadad，孟買，新德里，僅舉幾例）只佔該國的國內生產總值和就業一小部分，印度財政部預測到了 2020 年，資訊科技部門的附加值將佔印度經濟產出多達 25%。(Srinivisan, 2005)

有助創造「印度奇蹟」的其他因素，更加是意外之得。也許最重要的是互聯網興起，即使晚至

1990 年代中期，這項發展的影響還未得到充分實現和讚賞，甚至微軟創始人蓋茨也不了解其後果。然而，除了電話諮詢中心業務，印度的資訊科技產業幾乎全部依靠互聯網提供的即時通訊功能。另一個因素是在大多數情況下，互聯網的共同語言是英語（雖然這在逐步改變，在未來還將繼續改變）。印度人講，寫和交流都使用英文，因此是處於有利位置，能夠盡量利用互聯網到來時提供的機會。[96]

可以肯定的是，印度的成功顯然不是沒有懷疑論者。國內有投訴現在的資訊科技行業發展過快，印度政府應更加重視其他經濟部門的發展，特別是製造業和農業。事實上，要是印度遵循東南亞的教育模式（確保普及小學教育，而不是集中在相對較小的精英教育，以資訊科技為重點），發展是否會更好？這沒有明確的答案。不管人們認為答案是什麼，毫無疑問的是當印度向前邁進，主要的經濟和社會挑戰會是在全國擴大小學教育以及建設基礎設施。

台灣戰後的成功也說明更廣泛信任創業精神，在 1940 年代後期中國內戰之後如何為台灣的顯著增長紀錄鋪平道路。台灣領導人認識到必然要有增長，但並不打算選擇要促進特定行業或企業。相反，他們認為政府協助增長的最好方式是通過融資，稅收優惠以及相對於外幣價值把新台幣壓低的匯率政策（由中央銀行買入美元），以促進出口業界的企業增長。政府還方便新企業容易創立和成長，並資助優秀學生到國外學習，主要是美國，讓他們學成回國後幫助經營創業型企業。有了便宜的貨幣，有利新企業於形成和增長的政策環境，以及服務外國跨國企業的主要零部件製造商，台灣已成為充滿活力的製造和創新中心。事實上，隨著時日，一些製造商已經爬上發展階梯，自己包辦設計到生產整件產品，以全球品牌在其他地方營銷。最終，其中一些企業可能成為全球品牌，不再需要直接連繫外國跨國企業。

與此同時，該國央行利用台灣企業賺取的出口收入購入美元債務，以保持新台幣低匯率，從而促進出口帶動增長的良性循環。到 2005 年，台灣中央銀行持有近 3000 億美元的外匯儲備，主要投資在美國證券。台灣人均收入約為二萬八千美元，接近領先的西歐國家和日本。

即使中國大陸的經濟力量在過去二十年崛起，還不足以支持經濟成功要有詳細的國家指導這樣的觀點。從表面上看，情況看來似乎不是如此，因為中國看起來是典型的國家指導經濟：中央政府似乎通過該國的主要國有商業銀行把投資基金分配給選定行業的青睞企業。再者，中國經濟還有一些部門，特別是能源和農業，是由政府直接管理或擁有，因而繼續由中央規劃而損及廣泛的人口。國家控制能源，即是說中國公民無法控制其住所，學校或工作場所的溫度，因此全年大部分時間是在或冷或熱，不舒服的環境生活和工作。至於農業，農地租賃長達三十年，但中國政府沒有讓農民擁有土地的所有權，從而降低刺激投資和提高農業生產力的動機，這導致兩極收入差距

---

[96] 耶魯發展專家 T. N. Srinivasan 強調一連串其他「偶然事件」也有助印度資訊科技業界的成功（Srinivasan, 2005）。例如，印度政府在 1980 年代中期決定採用 Unix 電腦操作系統為標準，最終使印度軟件產業成為 Unix 技術的專家；日後 Unix 軟件主導互聯網服務器，這項技術證明是非常有用。印度也得益於 Y2K 危機：1990 年代末普遍擔心當時鐘到了 2000 年 1 月 1 日，電腦會突然停止工作。要「修理」這問題，世界各地很多企業轉向低成本印度程序員承擔沉悶的工作，修改編程語言改變的 0 和 1。當時沒有預見的是企業認為這些程序員工作有效率，提醒他們其後可以外包更多常規和先進的電腦編程。

擴大：有一半人在熙熙攘攘的的城市日益增長，另一半生活在農村地區，大多是貧困。[97]

儘管如此，中國領導人在過去二十年發現一種獨特方式，在以前由中央規劃的經濟體系引入和鼓勵創業活動。無論是出於設計還是無可奈何，北京已經把經濟和政治決策下放省級和市級政府，而這些政府反過來又利用其擴大的自由從事生產經營，以及向當地私人擁有的「冠軍」發放許可批準，獎勵和其他有好處（這往往是以「單方支付」購買，不禮貌的說法是「賄賂」）(Segal, 2005)。然而，重要的是與此同時中國政府官員容忍其他創業型企業如雨後春筍般冒出來，基本上是在富庶的東部。至少有一項研究指出，在 2003 年，小型和中型企業佔經濟的國內生產總值一半以上。[98]

但是，中國模式可能是獨特的案例，因爲其他發展中國家（古巴和北韓是例外）沒有中央規劃的傳統。再者，中國雖然沒有第五章強調成功創業型經濟必備的兩個成分：有效執行產權和契約權利，以及創業家可以利用的金融體系爲本身企業取得融資，中國還是穩步前進。較爲有禮貌的說法：中國的法制還有待建設，而正規金融機構，主要是官方國有銀行，不會給新企業融資，只是繼續爲國有企業輸血（中國加入世界貿易組織時，承諾國有銀行在 2007 年私有化，這應當會改變）。因此，中國創業家通常向非正規貸款人或投資者（包括家人和朋友）借貸，以支持它們的企業（Dam, 2006）。以下我們會討論非正規的法律和金融最終將達到極限，中國創業家要進入下一階段，中國必須制定更正規的營商方式。外國投資者已經要求更爲正規，隨著越來越多中國企業與他們做生意，正規法律和金融會逐步擴大到其他中國企業。

事實上，中國的經濟成功很大程度上歸功於領導人打開大門歡迎外國投資者。投資者投桃報李，不斷投入增加的資金，人才和技術。僅僅在 2004 年，中國已吸引六百多億美元的「粘性」投資，已成爲世界上外國直接投資的首要目的地，即是投資於工廠和設備，或至少在國內企業佔重要少數股權。外國投資者繼續湧入中國，中國如此成功，但令人驚奇的是契約和財產的法律保護以及支援法律的法院依然不足，極爲不理想，而且據說腐敗普遍（Wei, 2001）。我們對這奇怪現象能夠給出最好的解釋，是中國國內市場龐大和迅速增長，致使投資者認爲「太大而不能放棄」，寧願等待法律和體制改善。中國加入世界貿易組織，承諾會作出必要的改變，進一步開放外國投資以前不能進入的經濟體系其部份（特別是金融服務），令投資者有理由相信他們的希望將會實現（儘管 2006 年有令人不安的跡象表示對外國投資有潛在的強烈反對，特別是外資收購中國企業）。

有點諷刺的是，窮國要效仿中國的成功吸引外國直接投資，將不得不採取措施（作爲副產品）在本國促進國內創業家。世界各地的外國直接投資一直是不平均，集中在富裕國家和少數選定的發展中國家或新興市場經濟體。不是外國投資熱點的發展中國家要爭取機會打入投資目的地的候選名單，其政府將不得不採取措施使外國投資者感到賓至如歸。這些措施包括一些當務之急，例如可執行的產權和契約權利和最少腐敗；也要有廣泛的中小學教育以提供訓練有素的勞動力。事實

---

[97] 見〈規劃新社會主義農村〉"Planning the New Socialist Countryside,"《經濟學人》Economist，2006 年 3 月 11 日，37-38 頁；〈中國調查〉"A Survey of China,"《經濟學人》Economist 2006 年 3 月 25 日；《美元》Dollar，2005 年。

[98] 查看 http://english.people.com.cn/200311/30eng20031130_129338.html。

證明，這些因素對促進國內創業也是很重要。

總之，印度、中國和台灣的例子提出驚人證據支持世界銀行的調查結果：國家指導不是一些倡議者相信是加快經濟增長的靈丹。相反，經濟增長是因爲個人和他們組成的企業是引擎，把勞動力、資本和技術轉化爲國內外消費者需求和願意支付的產品和服務。但企業不會四處開花，都是由願意承擔難以想像風險的創業家創始和培育。國家要發展，不能忽視這簡單而有力的事實。

我們要清楚表明，我們批判國家事無大小的指導，並不包括國家努力吸引外國直接投資，無論是大範圍或某一特定類型。本書各章節提到外國投資者可以加速吸引資金國家的增長，一方面是增加這些經濟體系的資本存量，或許更重要的是向該國轉讓技能和知識。吸引外國投資者的興趣，要有健全法制，一些具體（或越來越重要的通訊）基礎設施，以及合理程度的政治穩定。

但外國投資不是千篇一律，各國吸引外資也有頗爲不同策略和影響。喬治亞理工大學政治學家 Daniel Breznitz 最近的研究是證明（Breznitz, 2006）。發展中世界（就這話題，也包括發達經濟體系）的大多數目的地國家都集中吸引外國企業建立製造工廠，相對而言僱用大量當地居民；隨著時日往往導致東道國的創新。但要努力鼓勵這些工廠建成後，要向其他國內企業購買零部件和服務，當地政府才能推動本地創業家的發展；台灣就是這樣。與此相反，以色列採取完全不同的策略以吸引外國投資，不是尋求製造產，而是外國公司把研究和開發活動搬到以色列，而這些企業（特別是美國企業）是在其他地方製造生產（無論在國內還是在其他地點）。Breznitz 認爲這知識密集的外國直接投資策略會導致更多產品創新而不是程序創新；相對於鼓勵生產的策略，僱用的人數也較少。因此，產品創新的辦法比程序創新會導致收入更爲不平等。儘管如此，以色列的策略似乎使該國站到最尖端，也許是因爲外溢效益也提高東道國的研發。印度和中國正努力吸引外國研發，本文撰寫時似乎也是走向成功。

創業精神對貧窮國家的好處

對今天的貧窮國家來說，一些沒有國家指導或是明確放棄這政策的成功國家往例，已經沒有多少參考價值，原因有多個。例如，印度或中國可能是獨特例子：十多億人口的潛在巨大市場是富國跨國企業不能忽視。台灣也可能是特例，因爲與美國關係密切。低收入國家的領導人（和人民）似乎陷入哥倫比亞大學 Jeffrey Sachs 所謂的「儲蓄陷阱」，要催生能夠推動經濟增長的當地創業家希望是相當渺茫。這種絕望以及存在的程度，當然是可以理解，但也是不必要的。即使在貧窮國家，促進創業依然是加快經濟增長健全的策略，而且是可能的最佳戰略。

或許比其他任何人，管理學者 C. K. Prahalad 提出有力的證據，發展中國家的創業家依然有大量機會專門爲當地設計和銷售產品和服務（Prahalad, 2005）。在許多金字塔底部創新和商業企業成功例子，包括便宜的移動電話和服務，貧困居民容易購買的小批量的無數品牌消費產品，以及「聰明」自動提款機，方便不識字的客戶取得金融服務。

越多越多人注意到金字塔底創業家，Iqbal Quadir 是特別的成功例子。他在孟加拉出生，移民到

美國，最後成爲（大概享有高薪）投資銀行家，現在是學者。Quadir 與鄉村銀行聯手建立鄉村流動電話公司，讓多個用戶共用一個手機，使得許多孟加拉窮人都能使用價格低廉的服務。Quadir 認爲讓孟加拉人避免旅途的浪費，更容易找工作，擴大農民進入市場的機會，手機對孟加拉國內生產總值的貢獻比任何流入該國的外國援助的作用不相上下，如果不是作用更大的話。Quadir 對發展中國家使用移動電話的樂觀態度不是一家之言。進步政策研究所[99]的研究人員認爲，到 2015 年，非洲大陸的流動電話用戶將會超過美國。[100] 本文撰寫時，Quadir 試圖利用類似的自下而上，成本低廉的技術來發電和提供潔淨水，比自上而下的政府做得更快和成本較少。[101]

若然 Quadir 沒有離開孟加拉前往美國，可能不會點燃他的創業精神，這說明富裕國家可以間接促進金字塔底部的的發展策略。更直接的路線是總部設在富裕國家的跨國企業，爲發展中國家市場開發本身產品的另一版本。越來越多的人已經這樣做。寶潔企業和聯合利華是兩間消費品企業，已經成功推出各種消費品牌的迷你版本；甚至發展中國家的窮人也有高度的品牌意識（毫無疑問是由於全球通訊和廣告）。如果 Prahalad 是正確，更多全球性企業，尤其是營銷資訊科技設備和軟件的企業，應會採用類似的產品策略（Mohuiddin and Hutto, 2006）。事實上，眾多製造商和企業的比賽已經開始，開發廉價的個人電腦或「精簡客戶端」（可連結服務器），供發展中國家幾十億人民購買或租用。

自下而上的金字塔底策略，本質上是專爲發展中國家的消費者開發一系列產品和服務。另一種不是相互抵觸的創新形式主要是爲外國買家製造或提供服務。在傳統的發展故事，有許多國家已經成功地做到——亞洲四小龍是例子——但推動者是在發展中國家設立工廠或辦事處的跨國企業，以此爲出口平台或由當地創業家經授權使用或複製外國技術，利用本國成本較低的勞動力，成品出口到第三國市場。我們稍後討論這公式要求有與人爲善的國內體制以吸引外國投資者，或是鼓勵國內創業家建立並發展他們的企業；這似乎也是亞洲四小龍成功帶領人民擺脫貧困的關鍵。

事實上，近年在印度和中國這樣的發展中國家，一些創業家已經超越了簡單複製國外產品或服務，現在他們設計本身的程序和產品創新，輸出較富裕國家的市場。越來越多跨國企業已經注意到這事態，著手把本身的研發功能轉移到印度和中國，利用這些國家提供的人才，比聘用富裕國家的研究人員大大降低了成本；難度也因爲電腦和電訊的新近發展而大大降低。例如，美國和歐洲的睡眠時間，印度軟件中心已經處理大量數據。世界各地研究人員使用互聯網來相互合作，加快設計和生產新產品和服務。

總而言之，印度和中國的快速發展不是與今天的窮國無關。印度和中國的經驗是所有發展中國家的有力教訓：即使在所謂貧窮國家，經濟發展遲早最終需要健康的創業精神。

---

[99] Progressive Policy Institute

[100] 這預測載於該組織 2006 年出版的《本周貿易記事》“Trade Facts of the Week”，載於該組織網站：www.dlcppi.org。

[101] 〈權力屬於人民〉“Power to the People,”《經濟學人》Economist , 2006 年 3 月 11 日，37-38 頁更充分地說明 Quadir 非凡的努力。

摘要

我們相信讀者現在同意，或至少是同情這觀點：國家指導不是一些倡議者宣稱是加速增長的靈丹。即使有些經濟體系可能把增長策略寄望於某種形式的國家指導，並認爲這會成功，有幾個原因到最後還是希望促成當地土生土長的創業企業家興起，我們認爲是越早越好。

一方面，引導經濟和企圖挑選「贏家」（企業或行業），有很多原因政府在過程中往往出錯。其他國家的企業（及其政府）可能做得更好。或是由實行國家指導的政府選中的企業，可能無法把國家提供的優勢轉化爲商業上的成功，因爲它們的活動受制於很少市場經驗的官僚。再者，國家可以在一段時間內成功指導經濟，但無法指導一切。沒有政府直接支持的部門或行業也會成長；實際上，越多這些部門有更大的成功，任何經濟的增長都會更快，即使在國家指導發揮重要作用的經濟體系。與資訊相關的科技在印度崛起，是非常明顯的例子。

總之，父母最終必須讓孩子離家和照顧自己，各國政府必須遲早讓有或沒有政府支持的企業發展，在全球市場保護自己。目前的挑戰是如何做到這一點，也就是要求什麼具體步驟和如何快速採用？

遠離國家指導

國家指導如以某種形式存在，優勢是政府及領導人至少有一些興趣促進經濟增長。可以肯定的是他們也會有或最終會有其他動機：保護部門或機構的「地盤」、權力、職位等等。這就是爲什麼即使有善意的領導人想要改善人民生活水平，但仍然可能不願放棄舊的做法，尤其是那些他們（堅決）相信至今是成功的做法。

然而，假設因爲上述的理由或是已經很清楚國家指導此路不通或推動經濟不加其他國家的迅速，人心思變，有兩個明顯的問題要考慮。首先，經濟要走創業方向，需要採取什麼具體步驟？第二，改變應以什麼速度進行？

改革的元素

讀者不會奇怪改革的主要元素，就是上一章描述的創業型資本主義的先決條件：創立企業和擴大業務只有最少的障礙或監管規定；鼓勵生產型企業；抑制非生產型企業；有措施確保成功的創業家以及後來建立的大企業不斷創新。再者，創業型資本主義一如其他形式的資本主義，在以下的環境很可能會更成功：更廣泛提供公共財，包括教育，道路和衛生設施，以及正常運作的法律體制。以下我們利用第五章基本框架的先決條件，但集中於少數幾個更具體的措施，這些似乎特別適用可以定性爲主要由國家指導的經濟體系。

降低創建企業的壁壘。

從近年來成功經濟體系經驗得出的教訓，第一項，也許是更重要的一項，是必須讓有成效的創業家自由發揮，也就是要大大減少困擾創立新企業的廣泛官僚主義和其他障礙。幾年來，世界銀行一直在世界各地收集建立新企業成本的詳細數據在年度報告《經商 *Doing Business*》發表。隨

著銀行每年獲得更多數據以及各國努力減少這些成本（世銀強調並讚揚這重要趨勢），這些數據每年都不同，世界銀行的 2006 年報告調查結果顯示創立新企業成本最少和最昂貴的國家（以佔該國的人均國內生產總值計算），已足以說明發展中國家仍然需要克服的問題（見表 6：創辦營商的成本）。

最容易成立新企業的國家，幾乎全部都是已發展國家，而最困難成立新企業的國家，幾乎全部都是發展中國家，如果不是最貧窮的。或許更令人不安的是連續兩年世界銀行報告說，富國與窮國開辦新企業的差距擴大。「自 2003 年以來，在富裕國家開辦新企業創業的的速度平均加快 33%，時間由 29 天減至 19 天，平均成本降低 26%。…與此同時，貧窮國家只減少所需時間 10%，從 62 天減至 56 天，成本仍然驚人，是（這些國家的低收入）人均收入之 113%，最少實收資本是人均收入 299%，是經合組織國家的 10 倍水平。」（世界銀行 2006,11）。

這些都不是小問題。如果創業活動是有系統地受到阻礙和處處陷阱，期望經濟勞動力有頗大部份會致力創業是不切實際。然而，世界銀行的報告說明改革是如何簡單，至少在原則上是如此：法院無需參與商業登記，不需要在報章公佈，引入標準化和簡化登記表，固定（和適度）收費，要求名義或零資本（除非涉及公共利益，例如新成立銀行或保險公司）。再者，隨著電訊改善，容許網上登記。

採取以上全部或一些步驟可立竿見影。世界銀行的 2006 年《經商》報告，指出一些國家精簡業務登記制度後，註冊企業和企業投資急劇上升。再者，隨著開展業務的障礙減少，非正規企業無需向當局隱瞞，能夠更有效增長規模，僱用更多工人。正式註冊的企業要納稅，有助為政府計劃提供資金。因此，為了地方和國家政府以及更廣泛社會的明確利益，應該方便創業家做生意。

法律體制正規化

重要的是各國政府不僅要方便開辦企業，也要確保體制框架是安全的，具體是法律保護契約和財產權利。這一主張已變得相當成熟，我們認為沒有必要進一步討論，但要指出這是比一般想法更難達致。功能完善的法律體制，需要有效的司法系統，包括受過良好訓練，不受賄賂的獨立法官。還需要有效的執法系統；除非個人和企業預期法院裁決最終得到執行，否則法律只是虛文。雖然學術界一直爭論那一種法律體制最有利經濟增長，沒有必要規定發展中國家採納任何特定法律體制，無論是不成文法（很多法律，但並非所有，是不成文，而且依循連續的司法裁決演變），或是基於民法典的成文法（法律一般是只通過某種形式的立法行動或官方法令），或是從其他文化源頭產生的機制。[102] 在我們看來，關鍵是無論有什麼體制，必須是穩定和得到人民廣泛認同，外國投資者信任，如此一來各方開展業務時都可以合理期望知道有什麼規則，或是各自幹活謀生。

要做到這一點，不是舉舉手或通過一些正式公告就可以做到，可能需要幾十年甚至幾代人才可以建立（但俄羅斯不用一代人就通過家庭關係把創業價值傳下去，這經驗令人鼓舞：過渡是可以更短的）。這並不是說在這發生之前，經濟不會增長；若然買賣雙方對規則有共同理解，商業貿易

[102] 在我們看來，美國芝加哥大學 Kenneth Dam 教授提出最全面概述這些不確定的法律和經濟文獻。參見 Dam, 2006。

圈子就可以擴大。由於經濟增長主要是通過貿易，貿易帶動勞工專業化，信任的圈子迅速擴大，增長機會越大。實際上，信任可以取代正式的法律權利；如這發揮得好，比依賴詳細法律文件的成本少很多（Fukuyama, 1996）。這有助解釋爲什麼迄今沒有正規法律體制的中國，可以藐視傳統智慧和成長那樣迅速。

但是，正如中國領導人正在學習，信任恐怕也僅限於此。當彼此之間的距離增加，買賣雙方不認識對方也可能不會重複交易，信任不足以替代法制。在陌生人的世界，法律必須在場向交易各方提供舒適和信心，確信交易能夠落實，將來有爭端也會友好解決，或是通過某種形式的法律得到解決。特別是外國投資者做生意，必然要知道這個國家的遊戲規則，而且有信心這些規則會公平，一貫，並迅速執行。除其他原因外，這就是爲什麼中國加入世界貿易組織，其協議已同意進一步加強和規範法制和法院。爲外國投資者設定的法制和保護，不可避免必須適用於國內各方，所以日後中國不可能繼續違抗傳統智慧：合理和良好執行契約權利和產權對維護經濟增長的重要性。中國的法律體系將變得更加正規，不只是名義上，也在執行上（這包括保護知識產權，這是中國與其他國家關係中的痛處，特別是美國）。

改善獲得資本的途徑

由國家指導的資本主義，或許最明顯的指標是政府擁有許多金融體制，特別是銀行。在許多發展中和已開發國家，國有商業銀行私有化近年來已經取得很大進展，但仍然長路漫漫。截至 2004 年，發展中國家大多數人要使用國有銀行的服務，中國最爲顯著（衆所周知）；印度也是如此（不是衆所周知，國有銀行擁有所有銀行資產約 75%；隨著國內私人擁有銀行崛起，這比例很可能下降）。[103]

原則上，更多私有化應該進一步推向創業經營的方向，因此我們明顯站在鼓勵私有化的一方。私人擁有的銀行更有可能比國有機構在考慮貸款時，只是基於商業上的考慮，因此更有可能支持新創企業，可能不會在初始階段（即使發達國家的銀行也不會這樣），而是企業已顯示一定的成功和有望增長。再者，隨著國家放棄擁有本身的銀行，就會較少以政治理由來支撐業績不佳的商業企業，這將開放經濟讓新企業參與競爭。

但是，不應低估國有金融機構私有化的困難。這些計劃一開始就有政治挑戰。慣於擁有銀行的政府不願放手，得到青睞的借款人也不願意放棄獲得的特殊資金。私有化應會改善經濟增長，資金投向有更好商業前景的企業，避開因爲容易獲得資金而不受競爭壓力，不會創新的借款人：這論點對我們來說是有說服力和具體；但長期指導經濟的國家政府若然有意私有化，更可能是因爲出售國有機構股份的即時和潛在財政利益。再者，在罕見的情況下，推動各國政府私有化是希望進入更廣泛的全球市場。因此，作爲加入世界貿易組織的條件，中國已同意大型國有銀行在 2007 年私有化。其他國家可能把國有金融機構售予外國利益，以取得外國資本一般帶來的知識（在這情況下是銀行運作的知識）。

---

[103] 印度銀行的數據參見 Caprio et al., 2004，和〈大想頭：概覽國際銀行界〉"Thinking Big: A Survey of International Banking,"《經濟學人》Economist 2006 年 5 月 20 日，18-19 頁。

另外，私有化本身還有一些實際困難。最困難的難題：政府拍賣銀行股份，是否價高者得？如果是的話，應允許那些投標人參與競投？顯然，應允許已經運作的國內銀行參與投標，除非收購將導致本地銀行市場高度集中（這將剝奪了存款人和借款人對機構的重大選擇）。允許非金融企業競標減少集中的風險，但可能導致「關係貸款」的問題，或是銀行資金向東主的子企業或分支機構輸送，導致 1990 年代後期亞洲金融危機之前的不合理貸款。允許外國金融機構收購，會加強本地銀行的競爭和向先進技術打開大門，但這可以有任何原因引發國內利益團體的重大政治批評，指責把本國的「皇冠上的寶石」售予外國利益（這樣的批評不僅限於發展中國家）。事實上，中國已經有類似的批評，領導層亦作出回應。[104] 同時，如果股票沒有拍賣而是分配給人民（一如俄羅斯分發國有企業的股份），進取但本質邪惡的個人或集團可以收集股份，由精英集團集中所有權；這不僅會導致剛提到的「關係貸款」問題，也會引發在俄羅斯所見對資本主義的強烈反彈。總之，雖然我們鼓勵各國政府把本身持續持有的金融機構私有化，我們不會低估完成轉型的政治和實際困難。

因此，政府有意推動創業不應把視野限制在現有金融機構私有化。他們應向國內外的個人或企業開放新牌照。事實上，恰恰是因為外國企業可能有更多經驗和先進技術知識，各國政府應特別歡迎。[105] 各國政府擔心外資收購現有機構會有過度的政治反抗，如果允許外國機構通過建立新企業或分支機構進入發展中國家市場，可以舒緩問題。可能有人提出異議，認為外資銀行過去沒有多大興趣融資當地企業，而是貸款給本國企業的當地業務或東主國的大型企業。這種批評沒有考慮到外資銀行有強烈興趣發展消費者信用卡貸款，這個市場在新興經濟體系尚未顯著發展，估計發展中國家有許多信用卡持有人會使用信用卡創業，一如美國和其他發達經濟體系。

當然，發展中國家必須有能力監督新批核銀行的安全和穩健，特別即使是發達國家的銀行監管機構還沒有掌握的技能（雖然在 1980 和 90 年代初期美國和其他發達經濟體系一連串銀行倒閉之後已經取得很大改善）。[106] 自從 1990 年代的金融危機，國際貨幣基金和世界銀行密切合作，提供技術援助以幫助發展中國家在這一方面的重要努力。

教育

最後，儘管受過教育的勞動力不是增長之謎的神奇答案，這是快速增長的必要（儘管不是充分）條件。畢竟，例如在標準的新古典增長模型，教育提高「人力資本」以增加經濟產出，但要有正確的體制條件，才可以確保企業有動機利用這些額外技能。至於教育和創業精神之間至少有一種聯繫和通過至少兩個渠道。教育傳授知識，使學生有能力和信心認識和把握商機，最終在人生某一點成為創業家，當然要有體制誘因才可以成事。再者，培養學生（然後是成年人）閱讀，推理和解決問題的能力，教育使個人終其一生工作更有成效，讓當地創業家有勞動力集中的地方可以用到，更有動機開始和發展企業。

[104] 例如，中國對國有銀行私有化，外資持股設置 25%的上限，因為擔心外資所有權過多，尤其是在私人手中，會導致銀行承擔額外的風險。見〈中國調查〉“A Survey of China,”《經濟學人》Economist 2006 年 3 月 25 日第 13 頁。

[105] Caprio et al., 2004 有多篇文章記錄外資金融機構在發展中國家市場運作的好處。

[106] 這重要議題的最近有深度指南參見 Barth et al., 2006。

國家有兩個根本方法教育本國公民：「廣」或「深」。發展中國家，特別是最貧窮的國家，資源必然有限，很可能只能夠追求其中一種策略。要等到後來繁榮才可以兩者都追求。

「廣」教育，或全民教育，旨在爲全民提供大致相同的基礎教育，理想的是達致高中程度。大學可能得到公共或私人資金支持，但這不是該國的重點，至少在最初階段是如此。相反，有些國家在遵循全民教育模式後，基本上把大學或研究生教育外包，資助最好的學生到國外大學進修，歷史上是美國，但越來越多在其他地方的學院（澳大利亞，加拿大和歐洲）。

與此相反，「深」教育集中在國內大學培育最有才華的學生，同時較少注重普及教育（也許是限制能力較低學生接受基本指導的年期）。爲了做到這一點，大學本身必須有資金，必須建造具體設施，必須發展學院，無論是國內或國外教育。對貧窮國家來說，最有效的途徑，至少在最初階段，是把一組最有潛質的教師核心人才保送國外培訓（有金錢獎勵措施以確保他們回國），然後教導新夥伴。

看來相當清楚哪些國家遵循這兩個非常不同的方法來建立人力資本。亞洲和東歐國家推行全民模式，似乎相當成功。這些國家的小學生和中學生在國際的數學和科學測試，一般排名相當高。這些國家的識字率也屬於世上最高的。與此相反，印度是「深」教育或「精英」教育的最好例子。印度用了幾十年的時間，已創立全球最優秀的一些工科大學。入學純粹看成績；每年高中學生爲爭取入讀頂尖學校的考試，不僅是學生的人生大事，也是他們的學校，社區和城市的大事。印度像是豪賭一場，讓一些最高學歷的人移民到美國，希望其中一些最終回到印度在本國發展或資助當地企業。幾十年後終於開花結果，許多「海歸派」正在幫助建設印度經濟（Saxenian, 2006）。

中國的教育方針站有這兩極之間。該國教育最優秀天賦的中小學學生表現十分出色，特別是技術學科，也大量投入大學基礎教育，但中國的大學畢業生似乎還沒有追上最好印度學府的排名。很可能在未來幾年這將改變，儘管這主要取決於中國政府如何迅速遠離其獨裁模式，因爲科學的進步在促進思想和言論自由的環境更能蓬勃發展。在這方面，印度擁抱民主體制，比諸中國有持續優勢。

無論是普及和精英教育模式，都曾相當成功刺激經濟增長，但收入分配非常不同。正如人們所想，如果受教育的機會廣泛，比諸教育資源集中小部分人口的社會，收益分佈較爲均勻。這有助解釋東南亞經濟體系的收入分配相對平穩，而另一方面印度和中國的差距較大。

同時，收入要有一定程度的不平等才能鼓勵創業精神，尤其是風險較高的創新形式。特別是亞洲經濟體系有更多的成功企業，至少在高科技部門，可以說很大程度是因爲有卓越的大學。

普及或精英教育方式，那一種會導致較大增長，這問題尚未有答案。這是因爲隨著經濟變得富裕，就可以更好同時追求兩種方法，因此很難，甚至不可能，明確指出那一種方法對增長有更多貢獻。

舉例來說，也許印度和中國現在面臨最大的經濟和社會挑戰，是把有發展活力地區和教育程度較高人口享有的高生活水平，擴散到還沒有分享迅速發展好處的大部分地區人口。這兩個國家因爲這原因都經歷過社會動亂；中國持續不斷的動亂也與要求更大政治自由有關。兩國領導人似乎致力擴大更廣泛的教育機會。在另一端，人們可以預期東南亞和東歐經濟體系更努力提高大學的質量。新加坡和韓國在生命科學方面的重大舉措說明這已經在發生。

即使是較富裕的國家，要承擔普及基礎教育和優秀高等教育並不容易。有一段時間，美國似乎兩方面都成功，但是儘管高中入學率高，持續的問題是難以確保來自低收入家庭的學生高中畢業時已掌握必要技術以賺取足夠收入。在另一個極端，西歐國家和日本一直保持優秀的中小學教育，國際排名頂級，但他們的大學沒有同樣的成功。以色列似乎兩方面的評分都很高：中小學教育和發展世界一流大學，但它成功部份可能反映 1990 年代大批（相對於本地人口）受過高等教育的蘇聯移民。以色列的教育是否繼續成功，還有待在二十一世紀觀察。

那麼，這一切對發展中世界，尤其是許多非洲，拉丁美洲以及部分中東國家有什麼意義？這些地區的識字率相對較低，教育不普及。尤其是這些國家應否試圖仿效東南亞／東歐的普及模式或是更多印度的精英模式？在許多發展中國家，即使是最貧窮的，國內精英目前已把孩子送到外國接受大學教育；在印度致力建立教育體制時，該國高度劃分階級的種姓體制的精英階層已是如此。在印度的情況，該國能夠利用兒童時出國受教育，成年時歸國的人才建立大學院系。其他發展中國家可能沒有足夠人口來採用同樣的任人唯才的做法，也沒有印度人口廣泛使用英語的優勢，可以輕易融入全球貿易體系。再者，精英教育策略本質上導致更大的收入不平，加劇現有的社會不滿；其他國家可能無法處理。出於所有這些原因，我們傾向傳統智慧：鼓勵發展中國家發展普及基礎教育，追隨東南亞和東歐國家的足跡（但不要複製他們國家指導的經濟），而不是複製印度的精英辦法。

這一切都不是容易做到，尤其是世上最窮的國家發病率很高，健康不佳，食物沒有保障。例如，世界各地目前有超過一億小學學齡的兒童失學，70%居住在南／西亞和撒哈拉以南非洲地區（聯合國教科文組織，2005）。在 2000 年，撒哈拉以南的非洲人平均有 3.5 年的學校教育，先進國家是 9.8 年。[107] 155 個發展中國家中，只有約一半已建立足夠學校教育所有小學學齡兒童（Bruns et al., 2003）。許多這些學校的設施並不足夠。例如，坦桑尼亞六年級學生 90%以上上學沒有書本，乍得的學校有三分之二沒有廁所（聯合國教科文組織，2005）。

發展中世界的小學適齡兒童沒有接受教育有很多原因，包括學費和上學路程的距離。對外關係理事會普及教育中心[108]主任 Gene Sperling 指出：「生活在赤貧的父母決定是否送小孩上學，對他們來說，上學的費用可能會得不償失。」（Sperling, 2005, 105）。除了上學的金錢成本，發展中國家許多家庭還面臨更大的機會成本，例如放棄取水拾柴或在家中賺錢。許多家庭收入的重要部分是以小學學齡兒童的勞動換取；撒哈拉以南非洲有一千一百多萬名十五歲以下的兒童，父母至

[107] Bruns, Mingat, and Rakotomalala, 2003
[108] Center on Universal Education at the Council on Foreign Relations

少有一方是死於愛滋病毒／愛滋病（聯合國教科文組織，2005）。顯然，這都是要克服的大問題。

變革的速度

如果我們知道加速經濟增長必須採取的措施，爲什麼一切同時進行？這本質上就是有些人的肯定回答，建議東歐和前蘇聯在柏林牆倒塌後接受某種形式的「休克療法」。當時認爲中央規劃和市場經濟之間的深坑可以一躍而過，而歷史條件提供了關鍵契機，一個實質和持久改革的狹窄機會之窗。在這一過程中任何間歇無疑讓反對勢力結合，從而擊敗改革。

反對休克療法的主要論點，是無論在開始時或其後的持續期間，可能在政治上是不可行的。不僅只是政府官員拘泥於舊體制，無論是中央規劃或較爲良性的表弟——國家指導，受惠於舊體制的企業和工人都會在開始時已經反對。但是如果形勢適合——柏林牆倒下時大部份蘇聯和東歐的情況正是如此——反對勢力在開始時可能過於軟弱未能防止這急劇變化。那麼，問題是應用休克療法後，「病人」——在經濟體系生活的公民——是否接受或拒絕治療。

事實證明，俄羅斯的事件對休克療法是否政治上可行提供測試，而測試結果並不令人鼓舞。處理私有化的方式最終導致主要生產設施落入寡頭手中。這反過來又導致俄羅斯政體和國家反彈，結果（迄今爲止）是俄羅斯總統普京恢復國家指導。從表面上看，這可能並不是壞的結果：自 2000 年以來，俄羅斯國內生產總值增長率平均約 7%（Bush, 2006）。執意購買西方消費品的上層階級，甚至是中產階級，在俄羅斯迅速形成。但是，俄羅斯的經濟仍然極爲依賴在世界市場銷售的商品價格，特別是石油；毫無疑問，俄羅斯近年的好景要歸因於石油價格從 1990 年代後期的谷底大幅度回升。與此同時，收入不平等的差距越來越大，還持續加大。俄羅斯要多元化以商品爲基礎的經濟，必須找到中期和長期的辦法以擺脫國家控制和走向更好的創業型資本主義組合，以確保持久增長，造福廣大民眾。

誠然，這是一直依靠國家指導的其他經濟體系——主要在亞洲，也包括印度——面對的核心挑戰。如果俄羅斯的休克療法經驗有任何啓示，即使經濟表現極差，預期徹底改變會得到政治支持，大規模同時過渡可能不是最好的選擇。俄羅斯的情況就是如此，但當贏家的數目是如此的少，他們的利潤是如此龐大，對休克療法的政治支持迅速萎縮。另一種說法：如果用多些時間和小心採取措施以確保所有權廣泛分散，情況可能大爲不同。但即使實現了這樣的目標，成功很可能被證明是暫時的，因爲預期有些業主隨後大量投資和收集本身企業的更多份額，這將所有權重新集中。總之，從俄羅斯私有化實驗得到的教訓，是資本主義對成功的巨大回報，必然導致大量的不平等，而大量不平等可能引發反彈。

如果休克療法對發展中國家或新興市場國家一般會是不可持續，有什麼其他方法？我們的建議是某種形式的遞增改變，或是創業型資本主義放在邊緣。概念是鼓勵創業精神，而不一定要拆除依賴國家指導那部分的經濟。

中國擺脫中央規劃也許是這漸進辦法的最好例子。不是所有國有企業（包括銀行）立即全部私有

化——蘇聯就是如此——中國領導人迄今讓國有企業繼續做生意，繼續由國有銀行貸款支持。但是，與此同時中央政府允許省級和市級政府以及個人建立本身的企業。半公開的策略是在照顧現有國有企業的森林時，讓新企業的幼苗成長，希望新的合資企業經濟地位最終比國有企業更重要。事情正是這樣，也顯然取得巨大成功。在 1980 年代初期，中國的國內生產總值幾乎全出自國有企業或國有土地；到 2005 年，中國的產出近 2/3 是出自私營體系。[109] 中國在這期間產出增長的顯著速度，世上任何地方都沒有（儘管愛爾蘭和印度已接近）。

以色列是另一個例子：國家以前相當貧窮，沒有自然資源；在戰後時期，國家政府聯同工會組織指導經濟，但之後已成功擺脫國家指導。無論是有意無意，以色列是在遵循中國的榜樣：在各個部門的邊緣刺激增長：農業，化工，電子和訊息科技。以色列政府藉著允許，如果不是鼓勵，軍用科技轉爲民用，對這進程作出貢獻。再者，國家有獨特機會，在 1990 年代成爲俄羅斯和其它前蘇聯國家大批（相對於原有人口的規模）有高等教育移民的主要目的地。雖然花了一些時間來吸收這些人才，最終俄羅斯移民幫助高科技創業公司蓬勃發展，主要是在以色列人的企業工作，在某些情況下他們也有創業。

以色列政府的政策，除了對移民提供希伯來語言培訓、臨時住房和其他生活支持，也有利於啓動和擴大高科技企業，尤其是政府支持的風險投資金基向已向一些私營部門支持的企業提供種子資本。喬治亞理工學院 Dan Breznitz 教授詳盡審查這計劃，結論是資金配對的條件，再加上基金領導人的靈活決策，使得這個政府支持的項目取得成功（Breznitz, 2005）。雖然很難確實知道有多少企業因而興旺，整體來說企業的成功是不容置疑：以色列企業已經非常成功在紐約證券交易所上市。

因此，與國家指導密不可分的政府如何可以放鬆讓更多創業精神走進來？首先，他們必須有動機積極著手改變；這是幾乎不可能發生，除非經濟陷入衰退或經濟長期表現不佳，無論是以絕對值計算或是落後於人民和政府領導人認爲是對等的同輩或競爭對手（例如印度和中國看待對方）。原則上，專制領導人採納改革措施，會慢於民主國家領導人，因爲前者無懼因爲國家經濟表現失望而掉失職位。當然，這一般趨勢會有例外。畢竟，中國的獨裁領袖有啓動該國擺脫中央規劃，至少在大城市地區，雖然他們沒有在廣大農村貧困地區熱情擁抱自由市場。相比之下，雖然民主體制可能迫使領導人認識到變革的需要，民主國家的強大既得利益集團可能阻止威脅到具體，容易界定群體就業和收入的有效改革。

由於這些原因，任何逐漸放棄國家指導的改革策略，如果一方面促進創業家精神，另一方面不是同時大張旗鼓，即時威脅私營和公共部門龐大的既得利益，就最可能成功。隨著時日，新企業成功，經濟和政治權力自然會朝向他們的方向，舊制度的權力將減弱。外界壓力有時可以鼓動變化；事實上，希望改革的日本領導人往往歡迎來自國外的壓力（特別是美國），他們可以利用這作爲內部改革的理由。希望在全球舞台發揮更大影響也是改革的強大動力；中國就是因爲爭取成爲世貿組織會員，願意降低貿易和投資壁壘以及改善法制。

---

[109] 〈中國調查〉“A Survey of China,”第 12 頁。

世界銀行的年度刊物《經商》第一次提出全球性的尺度來衡量國家的進步。一項可信的推理是有事實根據：近年來一些國家已經降低開辦和展開業務的成本，是因爲有些政府認真對待他們的排名，希望避免每年被點名爲工作滯後的全球尷尬。

根據上述邏輯，因此上述一些成功創業的元素似乎已有最優先地位。短期來看，降低開業和營業成本的措施應是任何清單的首位。雖然原則上新企業可能挑戰現有企業，在過去受益於國家偏重和指導的大企業可能不會認爲這些初創企業是重大威脅，因爲規模是如此之小（至少在初期）。再者，由於較低的註冊費用應大幅度減少非正規的企業，政府稅收應會增加，政府官員因而對改革有既得利益。事實上，精明的政府可以利用一些額外的收入以降低營業稅，消除商界對改革的反對。

同樣，如因爲上述理由國有銀行私有化被認爲是政治風險太大，批準成立新銀行，允許外國銀行和金融機構進入本地市場這些政策甚至應該受到現有企業歡迎，一些企業可能會發現這些舉措降低他們的借貸成本和提高資金的供應。

教育改革也應該很少遇到政治阻力，但這些邊緣工作可能爲全體帶來最大的長期利益。要提高教育程度，核心問題當然是如何籌措資金。在這方面，「精英」策略很可能遠比「普及」教育便宜；雖然我們已經討論我們是有點懷疑其他國家能否一如印度的「精英」教育一樣成功。再者，普及政策是大大更加公平。雖然原則上針對教育的外國援助可以幫助解決融資問題，通過政府發放的款項往往沒有到達目的地。或是受援國政府可能利用這目的（教育）的外國資金抵消其他必要公共服務（如保健和衛生）的資金。以下討論有效外國援助的障礙。即使可以克服這些障礙，特別是如果受援國政府實際上把任何額外資金用於擴大教育機會，而不是轉移到其他用途，沒有發展中國家可以或應該指望長期會有這種援助。出於這個原因，任何用於擴大教育機會的款項很大程度上必須源於內部，這是降低商業登記障礙另一原因：創造更多的稅收來資助教育。即使普及教育只能遞增推進——資金到位才增加額外班級——隨著時日可導致革命性的變化；戰後東南亞經濟顯著增長足爲明證。

過渡離開寡頭

政府長期從事國家指導，但希望朝向更爲創業，開始這艱巨工作是一回事，期望寡頭經濟改變方向又是另一回事。畢竟，寡頭的核心問題是他們一般樂於維持現狀，所以沒有什麼興趣去刺激經濟增長，這可能威脅破壞其舒適地位。因此，被寡頭管治社會的人民如何迫使他們改變：整個非洲，拉丁美洲和中東地區？

人們可以期望相這當於轉換宗教，當然這不大可能。事實上，我們不知道有任何能振振有詞被描述爲寡頭經濟的領導人曾經自願採取措施，改變成爲一些其他形式的資本主義。要求重大改變的壓力，事實上是革命性的變化，必須來自國家內外，通過某種形式的外部壓力。

我們說「革命」，並不意味著以武力取替現有政權，最好是通過和平，建設性的改變。事實上，在我們有生之年（就此而言，歷史的任何年代），最引人注目的一連串相對和平的經濟和政治革命就是在 1980 年代末在東歐和蘇聯發生，從中央規劃經濟和專制社會，過渡至國家指導和創業型資本主義以及民主的某種組合。各國轉型是回應內部力量：公民抗議和示威最終推翻獨裁政權；彼此也有互爲影響。尤其是東歐和前蘇聯在大致相同時間轉型，這不是偶然。前蘇聯控制東歐，當蘇聯的政治和經濟體制解體，東歐社會註定要遵循。

可以肯定的是，東歐和蘇聯的中央規劃經濟不是嚴格寡頭資本主義的例子，但基本上全都是寡頭社會：各國當權者通常享有其他公民被剝奪的金錢和金錢特權。權力和財富集中於少數人。這些國家與拉丁美洲，非洲或中東的經濟和寡頭資本主義社會之間的主要差別，是中央規劃經濟由國家政府指指導，禁止私有財產。但頂層的統治精英實際上等同擁有私有財產的功能，因爲他們指示如何使用國有資產，往往是爲了本身的利益。

儘管有不同步伐，許多東歐和前蘇聯經濟體系現正走向某種形式的資本主義，雖然不鼓勵但至少容忍創業精神，對他們和關心經濟進步的人已經算是重大的成功。諷刺的是，最令人失望的是前蘇聯的心臟：俄羅斯。在俄羅斯，中央規劃體制幾乎是立即被真正的寡頭資本主義取代。的確，「寡頭」這名詞已視爲等同少數俄羅斯億萬富翁，他們很快就奪得和控制俄羅斯的前國有企業（尤其是龐大的能源企業 Gazprom），以及在銀行業和各種自然資源行業的新企業。但是，俄羅斯的寡頭資本主義是短暫的。撰寫本文時，這似乎已被國家指導經濟取代，伴隨著俄羅斯總統普京的專制政治體制。

人民起義反對寡頭政治體制的其他近代史例子，結果同樣令人失望。委內瑞拉的 Hugo Chavez 和玻利維亞的 Evo Morales 藉著選舉上台，爲國家經濟帶來更強大的控制權和所有權。阿根廷的 Nestor Kirchner 和巴西的 Lula da Silva 走向類似方向。在中東，民主選舉還沒有帶來正面的經濟消息。我們沒有提到明顯但爭議多多的伊拉克，只有美國軍事干預才帶來民主選舉，但民主和經濟的成果可能要幾年才有苗頭。相反，我們提到巴勒斯坦的情況，阿拉法特 Yassir Arafat 領導法塔赫黨 Fatah 的寡頭統治讓位，極端主義的哈馬斯 Hamas 通過 2006 年初的民主選舉上台掌權。以我們所知，哈馬斯上台基本是因爲巴勒斯坦人厭倦了法塔赫黨的腐敗和經濟失敗，在哈馬斯的選舉勝利，這發揮的作用比該黨的恐怖主義歷史（和未來可能的）和拒絕承認以色列更爲重要。但是，由於其極端主義的「外交政策」，哈馬斯已喪失美國和歐洲的支持，已向伊朗和其他來源尋求財政援助。本文撰寫時，不看好該國的經濟前景，即使法塔赫黨的前寡頭政權已推翻，即使哈馬斯成功減少相關的腐敗。

我們從這一切得出我們認爲是重要的兩個教訓。一是民主不能保證各國政府允許或鼓勵有利於經濟增長形式的資本主義。1970 和 80 年代在拉丁美洲，1990 年代在許多非洲國家的民主革命，統治精英上台掌權，迅速建立或延續寡頭資本主義體制，也就是說只有少數人從經濟獲益，不是大多數。事實上，儘管許多拉美國家在採納民主政制後引進面向市場的改革，這些精英仍然嚴格控制經濟和政府，他們的企業享有在國家經濟運作的許多非正規企業拿不到的許可證和其他特

權。一如前述，過去十年的民粹主義反彈，只有把一組寡頭更換爲另一組，全都發放補貼以滿足支持他們的民粹主義者，但沒有或是很少致力於鼓勵新企業形成和增長。

世界各地的民選政權未能推動經濟增長，應讓以促進民主作爲最重要外交政策目標的美國決策者三思。現在已經日益明顯，自由選舉不足以產生有不同部門制衡的實質民主政府，但選舉把很少或根本沒有承擔會鼓勵經濟自由和獨立的人們提升到權力階層。[110] 這確實指出要修訂外交政策目標，需要更廣泛認識民主本身不僅是選舉，還包括促進創業部門，主要是指通過我們討論的方法。在其他經濟體系，創業家不僅是推動經濟增長，造福當地居民的關鍵，也可能對富裕經濟體系的態度較爲友好，或至少減少敵意。創業家和他們的員工通過貿易和外國直接投資，取得美國和其他發達國家企業提供他們所需的資本設備，技術和知識，從中得到好處；他們較可能比國有企業的員工更友善對待供應商，投資者和貿易夥伴；國有企業的管理人員憑借領導人的庇護，而領導人煽動民族主義反對外國企業和他們的政府，以分散選民對窮困經濟條件的注意。

我們的第二個教訓是現實主義：從寡頭過渡有時或經常需要繞道某種形式的國家指導，也許是漫長的，就像以前在俄羅斯和現在的一些拉丁美洲國家發生，國家政府才能離開國家指導的大手，準備擁抱創業形式的資本主義。人們習慣由狹隘精英集團主導的政府統治，即使不喜歡這些精英，也可能沒有準備支持相信市場多於國家指導的新領導人。這可能要等到另一回合的經濟停滯或更糟糕的，選民才會要求與較創業型經濟和社會相關的更多經濟權利和自由。或者，如果人民走運，一些新領導人本身可能認識這一點。

若然富國可以做些什麼，應當如何鼓勵對現有的寡頭發動和平革命，從而在實際發生變化時產生更多創業，減少國家指導？傳統的外交政策工具，大棒子比胡蘿蔔多，或傳統上制裁違反了一些廣泛共同準則的國家。眾所周知，沒有廣泛支持，制裁不會有效（Elliot et al., 1990）；除非是南非實行種族隔離或伊朗建設生產核武器設施這些令人深惡痛絕的情況，很難有廣泛支持。即使可以確切定義寡頭資本主義，許多國家，甚至富國，很難有足夠的道德義憤來證明任何類型制裁是有道理。

稍遜於外交政策制裁大棒子，是國際貨幣基金對貸款國一般規定的「條件」，也就是說，貸款國必須滿足一些特殊要求才可以取得貸款。當然，許多寡頭經濟體系以前有向國際貨幣基金組織貸款，以後也會有；因此原則上可以設想基金可以在今後的貸款條件包括一些上文提到爲促進創業精神的措施。但基金在過去追求「條件」的記錄是好壞參半（Goldstein, 2000）。再者，在亞洲金融危機之後，國際貨幣基金組織被強烈批評把許多詳細條件強加諸貸款國，基金似乎已經回歸傳統，集中於宏觀經濟條件以及財政和貨幣政策穩健。不太可能預期基金的國家董事會很快會實施這種詳細的條件，即使以此鼓勵長期增長是站得住腳的。

決策者只能拿出某種富有想像力的「胡蘿蔔」，促使寡頭政治領導人，或更重要的是他們的繼任

[110] 徹底討論爲什麼選舉不足以產生真正的民主政府，參見 Haass, 2005。

人，把經濟轉向較具創業精神的方向。一種可能性是美國通過〈千禧年挑戰計畫〉[111]，利用有條件對外援助的新辦法，向推行促進創業精神政策的國家提供援助。雖然我們對利用外國援助以鼓勵經濟持續增長持懷疑態度，至少在理論上針對這類型工作的有條件辦法是可能的，因此，我們敦促至少應嘗試採用。

但是，外國援助永遠有局限性。再者，如果國家要持續促進創業行爲，必須要有人民的支持，特別是在「民主」寡頭的國家。尤其是美國有辦法能夠有助在日後產生這樣的支持，那就是贊助相當於「反向富布賴特 Fulbright」獎學金／實習，讓在讀和剛畢業的大學生來美國在優秀大學修讀創業實習課程，然後在創業企業實習。[112] 該計劃向發展中國家的公民開放，可以特別照顧被認爲是高度寡頭國家的公民，或是更廣泛來說：拉丁美洲，非洲和中東阿拉伯國家。讓更多易受影響，有潛質的創業家學習做生意，特別是開創和展開業務，不僅只是傳授有用的知識，而且還認識創業風投，以及要有什麼法律，體制和其他環境條件讓創業開花結果。如派出學生的國家政府願意派遣政府官員經歷這些經驗（儘管較難安排他們到創業企業實習），可能更有用。

我們堅信美國的創業企業希望有機會與發展中國家市場建立人力橋樑。我們認爲，事實上很可能其他富裕國家會複製程序，儘管他們要與美國成功競爭，要外國申請人認爲他們能夠在這些國家獲得同等的創業機會和培訓。但是，即使只是美國計劃本身就能夠在寡頭統治的發展中國家建立潛在的未來領袖，通過創業驅動經濟改變。最理想的是他們的經驗和觀望將在他們本身的國家如病毒一樣蔓延（當然這是健康的病毒）。一如教育方面的投資，要長期才有回報，這個計劃可能也不容易有回報，可能要十年或以上。再說，用了近五十年的戰鬥才贏得冷戰，儘管這已被西方與伊斯蘭原教旨主義之間的新思想鬥爭取代。各國政府受到原教旨主義蔓延的威脅，可能會發現這樣的年青人創業獎學金／實習計劃是特別重要的方法來抗衡原教旨主義學校和宗教人士的影響。

至於美國，我們認爲這樣一個計劃如果推廣得當，可以比政府現在用於公共關係或市場營銷美國式自由和價值觀的任何花費有效或更有效。最好的營銷設備是真正的創業經驗，這畢竟是美國仍然保持相對於世界其他地區的比對優勢。

援助，儲蓄，投資和經濟增長

增長的一個關鍵因素是高儲蓄水平，從而無論在物質和人力資本方面可以有高投資。但是，如果人民太窮，微薄的收入只堪糊口，沒有儲蓄又如何？最明顯的答案看來是吸引國外儲蓄。但是，如果這些國家的人民多疾病，健康狀況不佳，政府沒有足夠的資源來控制，更不用說預防和治療，情況又如何？禍不單行的是如果這些國家位於赤道附近，全年大部分時間溫度和濕度令人窒息，或是內陸國，因此不能有經濟效益進口必要的原材料，也不能輸出任何他們或許能夠製造外銷的半成品，情況又如何？在這種環境，外國投資者不可能投入資金，擔心無法獲得投資回報率足以補償所涉及的風險。

---

[111] Millennium Challenge Account (MCA)

[112] 2006 年秋季，Kauffman 基金會爲英國和意大利的學生發起這一計劃。我們建議更大規模，由政府贊助的方案（儘管細節可以外判一家或多家供應商），並且是針對不會有資源支付的發展中國家。

歡迎來到非洲大部分地區；更令人不安的這是整個發展中世界的大部份：數十億人每天的生活費用不到兩美元。另外，也歡迎來到一些論點：這些論點幾十年來維持富裕國家和他們資助的多邊開發銀行，持續捐輸援助嗷嗷待救的貧困國家。只是基於人道主義理由，不同意這些援助，甚至反對增加富國目前提供外國援助的數額，似乎是相當殘忍。富裕國家政府已經在《2000 年千禧年宣言》[113]紀錄在案，呼籲每年的援助金額要相當於各自國內生產總值 0.7%，儘管幾乎所有國家 （包括美國）目前遠未達到這一必須承認是任意的目標。更具體地說，2005 年 7 月在在蘇格蘭舉行的 G8 峰會，富裕國家領導人同意至 2010 年，援助發展中國家的撥款每年至少增加 500 億美元，以及注銷全球十八個最貧窮國家的外債。

但外國援助是否真正幫助接受國的經濟？從以上的邏輯來說，答案似乎是令人信服的「對」，因爲外部資本應增加微薄的國內儲蓄，可以融資私人和公共投資。然而，就這一主題的許多實證研究，已控制可能有助（或減損）增長的許多其他變數，最好的答案只是好壞參半。哥倫比亞大學教授 Jeffrey Sachs 提出最有力的說法，或者至少是最有名的，主張援助提高增長。Sachs 在他的著作《終止貧窮 *End of Poverty*》提出看似有力的論點，即是通過改善人類健康和教育以及促進建設重要公共基礎設施，外國援助可明顯改善世上數以億計目前陷於貧困的人們。

但是其他實證研究利用 Sachs 和其他擁護援助的同路人同樣使用的跨國回歸模式方法，已得出不同結論。紐約大學經濟學家 William Easterly 不僅未能發現外國援助促進增長，對其他來源的資本也得出同樣的結論（Easterly, 2001）。2005 年，國際貨幣基金組織當時的首席經濟學家和同事的一項著名的研究，也發現援助和發展之間沒有統計方面的聯繫。（Rajan and Subramanian, 2005） 。

儘管援助可能挽救生命或向受援國提供其他利益，援助可能不會成功促進增長，原因有好幾個。[114] 清單的第一項是富裕國家或多邊發展機構提供的對外援助，幾乎一致或必須通過貧窮國家的政府。受援國領導人可能濫用或侵吞援助，或利用援助減少他們本身可能用於與經濟增長有關的開支（即所謂替代效應）。援助能夠而且往往誤用於投資不一定實現高社會收益率的道路或基礎設施。不管什麼原因，決策者應該三思不要隨便接受似是而非的結論，即是更多的政府對政府援助是提高增長的有效方法。

即使政府分配的問題可以解決，可以有其他方式抵消援助的有利影響，尤其是援助的美元流入會推高國家的匯率，使出口在世界市場減少競爭力。事實上，一項研究記錄明確的統計顯示，在控制各種其他因素的情況下，獲得較多援助的國家，其勞動密集和出口導向的工業增長速度慢於其他國家（Rajan and Subramanian, 2006）。

當然，很可能這截面時間序列回歸是誤導，很簡單就只是因爲數據不足和方法欠佳，未能確定援

[113] 2000 Millennium Declaration

[114] 參見 Easterly, 2006a 徹底評論和和批評 Sachs 的著作。

助與增長之間是否有關係，如果有的話，是什麼程度。畢竟，我們在第二章討論統計技術的局限，表明統計省略或沒有好好衡量本書所強調，難以量化但極爲重要的體制和法律因素。也許跨國回歸法錯過了援助的重要但未能衡量的貢獻。或援助未能滿足統計測試，因爲提供援助大部分是因爲非經濟原因，而是獎勵盟友或影響受援國的外交政策。如果能夠確定那些接受援助的主要或唯一動機是促進經濟增長的國家和時段，也許可能發現援助和經濟增長之間的統計學聯繫。

我們不會試圖解決以上的統計學辯論，相信在本書付梓之後，只要援助繼續流動，辯論還會繼續。我們反而要提出簡單但重要，與上述論題有關的三點。

第一，即使援助以某種方式啓動貧窮國家經濟的引擎，援助不能維持經濟增長。正如一位分析師言簡意賅指出：「只是花更多的錢是不會建立長期發揮功能的經濟，可以創造就業和財富使到非洲和其他貧窮國家擺脫貧困的陷阱。」[115] 必須修改體制環境以有利經濟增長，才會有持續增長。國家指導，至少在最初階段，可能證明是許多國家的關鍵體制，一如有些人繼續相信亞洲的情況就是如此。但是，從長遠來看，若然要繼續增長，國家指導必須讓位給某種形式的創業型資本主義，鼓勵創新和複製創新。

第二，在理論上，由布什政府啓動的千禧年挑戰計劃認識到美國政府對外援助要達致最有效，或者更確切地說只是有效，必須是撥給已經採納或正在有效執行促進經濟增長政策的國家。千禧年挑戰計劃（其中一項明確涉及企業）參見表 11。如嚴格遵守這個種援助計劃的先決條件結構，是有可能成功的，儘管提供援助的決策者本身仍可能找到辦法來規避政策，以長期以來一直影響美國對外援助政策的傳統軍事或外交政策原因，繼續提供援助資金。在任何情況下，即使嚴格遵守有條件的辦法，可能發現只有少數受援國符合資格，這會限制援助的覆蓋面（明顯使到捐助國不可能滿足 2000 年千禧年宣言的目標：援助佔國內生產總值 0.7%）。

表 11：千年挑戰計劃的條件
■ 制定公正的管治
□ 保證個人的公民自由，包括政治權利
□ 維持自由和公正的選舉
□ 通過滿足公民的意願，維持國家政府的問責制
□ 維持可接受的法治和治理腐敗，包括受賄和貪污
□ 限制政府權力：通過定期舉行全民選舉，建立獨立的司法機構，並允許言論自由和新聞自由
■ 投資於人民
□ 向所有公民提供初級教育：減少童工，提高教學質量和允許女孩上學以保證高完成率
□ 劃撥資金對抗減少人們「生產實力」的瘧疾，肺結核，痢疾和其他疾病
□ 維持高接種率，以解決窮人的基本保健需要

[115] Alan Patricoff 在 Brookings Blum 圓桌會議的聲明：〈全球打擊貧窮中的私營部門〉The Private Sector in the Fight against Global Poverty 2005 年 8 月 4 日。

■ **促進健全的經濟原則**

- ☐ 制定和維護鼓勵個人經濟自由的法律
- ☐ 支持健全的貨幣和財政政策
- ☐ 創建公平和透明的監管體制
- ☐ 降低私營部門商業活動和創新企業取得政府批准的所需時間
- ☐ 對外國競爭開放市場和增加國際貿易
- ☐ 建立系統以妥善管理外國投資和避免國家資金投資在過於冒險的市場

資料來源: Schaffer, 2003.

第三，最終必須要更多考慮援助可直接傳送到預定受益者的過程：病人，在校兒童等等，免受地方政府的影響或指示。這將減少援助管道與腐敗，效率低下，或替代有關的「滲漏」。例如，蓋茨基金會承諾大量撥款在第三世界國家防止和打擊疾病，而且是直接撥款，沒有通過政府中介機構。教育或基礎設施建設的撥款較難繞過地方政府的扭曲影響，因爲這是政府的內在職能。[116] 我們讓那些比我們更專業的專家看看私人提供的援助是否可以直接提供到這些用途。

雖然有這些障礙，有一些國家的體制／法律和總體經濟環境沒有阻止經濟進步，可以想見援助已促進增長。當然，一些嚴厲批評援助項目的統計研究，其結果本身也受到非議，使我們不能問心無愧去放棄一切援助，特別是直接援助即時和可怕的危機，如飢荒或傳染病流行。但是歷史表明，慷慨的援助項目不是經濟進步的唯一路徑，也不能保證其結果。現在的中等收入或富裕國家有很多例子，他們今天的地位不是因爲外國援助。美國是典型例子，也有理由解釋援助不是亞洲四小龍經濟進步的主要因素。雖然這些經濟體系沒有像貧困的非洲土地受到那麼多打擊，非洲人民實在太窮，不能爲本身儲蓄和投資，但不應該忘記今天富裕的歐洲和日本，在二戰後是一貧如洗。雖然馬歇爾計劃的援助不是無關緊要，援助不是普及全部國家，這些國家是極力幫助自己。

但是到了最後，無論對援助抱樂觀或悲觀態度並不是很重要。即使最悲觀的人也會承認，如果援助用得其所，短期內是大幫忙。事實上，無需統計數據也認識到短暫時間援助是可以做到 Sachs 要求的事情，但是要確保援助實際惠及需要幫助的人。諺語謂與其授之以魚可解飢餓，倒不如教導受助人捕魚免於飢餓。因此，欠發達國家要有創業精神以推動經濟增長，正是因爲他們的低儲蓄。即使在富裕國家，證據表明投資對整體增長的貢獻只是小部分。如儲蓄和投資是有限，必然要更多強調企業和創新，作爲今天一無所有，明天會做得更好的唯一方法。一旦收入增長超過某一水平，儲蓄和投資會增加，東南亞是明證；但是，儘管如此，實質進展需要創新。到後來成功了，大企業可以也需要作出貢獻，正如富裕國家的大企業。

小額信貸有什麼作用？

本書的重點是創業精神對經濟增長和隨之而來減貧和滅貧機會的關鍵作用。爲此，我們提出各種措施以促進這目標：以保護準創業家的合法利益和提高他們活動的機會。值得注意的是這建議清

[116] 同樣，William Easterly 詳細概述受援國政府如何抑制外援的效率（Easterly, 2006b）。

單包括資助未來創業家，沒有資金他們不能指望成立新企業。這方面的例子是一項最近吸引很多好評的資金安排，顯示有好理由對這項目有期望，同時至少到目前爲止還有一些無法避免的限制和障礙。這主題的兩方面問題並不孤立。我們知道沒有任何可以提供方便和容易增長路徑的建議補救措施是沒有障礙。

具體來說，我們是指促進「小額信貸」的政策：貸款數額很小（一千美元或更少），用於開辦企業。[117] 成立小額信貸運動（這已成爲運動）一般歸功於 Muhammad Yunus，他是經濟學家出身的孟加拉銀行家，在 1976 年設立鄉村銀行[118]，稍後幾年成立兩個非盈利微型貸款項目（Opportunity International 和 ACCION International）。最爲人所知的是 Yunus 和鄉村銀行向女創業社群提供信貸，一般不多於五人，貸款輪流在成員之間運轉。在最初的借款人償還貸款後，資金再貸給另一成員。貸款合同的重要特點是所有成員共同承擔債務；也就是說，如果小組成員不償還貸款，其他人負責支付。爲什麼是婦女？因爲鄉村銀行出結論，認爲婦女更願意加入這種團體或是信貸風險比男性好，或兩者兼而有之。世界各地許多放款人已以某種形式複製鄉村銀行的貸款模式，對象不僅是婦女，男人也可以，讓世界各地數以百萬計的人們創業；沒有小額信貸，他們將無法啓動。

發展中國家，富國和多邊貸款機構如世界銀行，目前已廣泛接受小額貸款。例如，2004 年期間，據報導致力於發展的機構向世界各地的小額貸款機構投入十億美元。美國前總統克林頓口頭上表達他支持這概念，他在總統任期內出訪外國時多次訪問小額貸款。在 1997 和 2002 年舉辦了兩次國際小額信貸峰會，吸引了來自世界各地的領袖。Yunus 在 2006 年獲得諾貝爾和平獎。

由於融資對創業家是非常重要，小額貸款似乎是填補市場的一個重要真空，似乎成爲發展中國家決策者鼓勵增長的工具箱必備要素。但現實是更爲複雜。

鄉村銀行和其他小額貸款機構開始時和現在的運作都是得助於政府、多邊貸款機構和非營利組織的補貼（例如基金會，尤其是開始時福特基金會的幫忙）。有跡象表明少數甚至也許越來越多的小額貸款機構已開始贏利[119]，但顯然如小額貸款不得不依賴補貼，能夠做到的良好工作將是有限。無論這項活動多麼崇高，這可不是非營利組織或政府支持的無底深潭。

當然希望非贏利的小額貸款將吸引更多的常規放款人參與市場，無論是直接貸款給客戶或間接貸款給其他小額貸款。現在就說是否以及在何種程度這會發生，爲時過早，儘管有一些令人鼓舞的跡象。花旗集團，荷蘭 ABN-Ambro，澳新銀行（ANZ 是一家領先的澳大利亞銀行）以及其他銀行已展開雄心勃勃的工作（Barr, Kumar and Litan, 2007）。同樣，拉丁美洲投資集團 Profund 已成功投資在該區一些小額貸款人，實現每年 6%的回報率：考慮到風險，這是低回報率，但仍

[117] 對小額信貸經濟學的的徹底指南，參見 Aghion and Morduch, 2005。又見〈窮人的隱藏財富：小額信貸調查〉“The Hidden Wealth of the Poor: A Survey of Microfinance,”《經濟學人》Economist，2005 年 11 月 5 日；本文討論大量取材。

[118] Grameen Bank

[119] 徹底評論小額貸款的最新進展情況，尤其是現有的金融機構，參見 Barr, Kumar, and Litan (2007)，有一章討論小額貸款盈利的增長趨勢。又見 Barr, 2005。

然是有利潤。不過，Profund 明顯成功的關鍵在於貸款人向客戶收取反映市場風險的利率，這可高達每年 100%。這些看似過高的利率（對生活在較發達經濟體系的讀者而言），據報導仍然遠遠低於「非正規」放款所收取的利息。無論如何，高市場利率限制了開設新企業。

另一個關於小額貸款的問題：即使有補貼，是否有能力維持經濟增長。小額信貸借款人絕大多數，如果不是全部，利用貸款建立我們稱之為「複製型」企業，只是複製許多其他人的生意。通過複製活動，經濟增長只有這麼多。當所有這些本來沒有被僱用的人全都參與複製型活動，增長就碰到上限。

經濟體系要進一步增長，以下兩點其中之一或兩者必須發生。一些不顯眼的複製型企業必須大幅度增長，實現規模經濟，從而提高生產力，最終提高生活水平。或一些企業必須開始或轉變為創新型企業，銷售新產品或服務，或現有的產品或服務利用創新和提高生產力的投入或組織模式。正如我們所建議，如要增長速度更迅速，所有經濟體系都不可缺少某種形式的創新。

但是，目前還不清楚小額貸款在何種程度作出了貢獻，或在將來能夠有助這以下事態的發展：複製型企業顯著增長或開設創新企業。要兩種結果都出現，需要較低利率的較傳統貸款。事實上，小額貸款市場一位主要參與者 ACCION International，從經驗中學到無論是那一組別的成功企業，其資金需求已不是集團可以負擔。這些企業必須升級到常規貸款市場，否則進一步發展的機會必然受到制約。

總之，小額貸款最重要的長期貢獻，是證明如何能夠幫助數以百萬計窮人達到經濟成功的第一級階梯。但嚴峻的考驗是國家是否有法律和制度使這些第一級階梯能攀登更高，並且推動整個經濟的增長。這需要遠遠超過小額貸款，但小額貸款看起來似乎是良好的開端。

結論

在這一章我們避免提出一套指定食譜，讓任何有經濟增長雄心的欠發達國家政府可以按計劃辦事，相信這必然會實現目標。我們沒有提供如此詳盡的公式，因為我們相信沒有這樣的可靠指示存在。

我們反而討論了廣泛的措施，或許可以將國家從國家指導或寡頭資本主義（許多社會的貧窮根源）過渡至更多創業型經濟體制的最終目標，我們認為這才是更有利於持續經濟增長。作為中期安排，我們還設想由政府指導的資本主義可能會有所幫助，但是即使後者的安排最終將失去增長引擎的動力，所以若然要迎頭趕上，無可避免要實現過渡至更多創業精神。

我們強調過渡的困難，並廣泛討論世界其他地方如何可以幫助這進程，以及那些方法已證明是令人失望。但是，即使國家成功開創創業型資本主義的體制，國家依然有重要作用，可以建立和監測提供適當獎勵的遊戲規則。本文討論應做和不該做什麼，必須更加具體，更有系統和更詳盡。可惜令人失望的經驗表明，沒有人能夠這樣明確闡述這些問題。但我們希望以下兩章可以帶領我

們走一段路：描述經驗表明是可以結合創業和大企業資本主義的行動，規則和機制。

第七章

大企業富裕經濟體系：防止倒退或停滯

1979 年，哈佛商學院傅高義教授出版備受好評的《日本第一：美國的教訓》[120]。這本書和引人注目的標題似乎捕捉了美國在 1970 和 80 年代的恐懼，還帶上戰後時期最深刻的經濟衰退，其後的復甦是因爲史前未見的（在當時）聯邦政府預算和貿易赤字，無論是絕對値和相對於國內生產總値。美國貿易赤字的相當部分是日本；日本企業和企業主人用出口收入在美國投資於新製造工廠，以及在某些情況下買入「獎杯」房地產，如圓石灘高爾夫球場和紐約市的洛克菲勒中心。許多政治家和許多美國公民擔心日本將很快會取代美國，成爲世界的主導經濟力量。

傅高義的讀者現在當然知道這些擔心證明是毫無根據。該書發表十年後，股價曾大幅飆升的日本股市從高處轟然墮地。日本的銀行頗大程度是靠著股票價格上漲而擴張，把太多錢借給許多根基不穩的項目和借款人，最終經歷有史以來任何銀行系統最嚴重的損失。在 1990 年代某段日子，如日本最大規模的多間銀行其資產和負債是按市價入賬，以經濟術語來說全都已破產。日本的政治領導人對銀行危機反應緩慢，助長了該國經濟一蹶不振，歷時超過十年，到現在還未完全恢復。日本消費者和企業的信心因此大爲動搖，甚至日本政府和央行的特別財政和貨幣刺激都不能奏效。到了 2005 年我們開始寫這本書時，日本經濟才出現一些復甦跡象。

1980 年代末期日本從經濟寶座倒下，美國一些人很快就有類似的擔心，預計未來巨大的經濟挑戰會來自西歐（特別歐洲大陸國家）。麻省理工學院史隆管理學院前院長 Lester Thurow，在 1990 年代初期發表暢銷書《世紀之爭：競逐全球新霸主 *Head to Head*》，他的預測包括因爲歐盟擴大和歐洲貨幣（當時）可能統一，西歐經濟體系很快會超越美國。歐元這共同貨幣在 2002 年成爲現實，歐盟本身也從最初的 15 成員國擴大至 20 多個，但歐洲大陸的經濟「威脅」從未實現。在 1990 年代和進入 21 世紀的第一個十年，西歐經濟增長遠慢於美國，失業率徘徊於兩位數，甚至有時超過。整個西歐的政治領導人呼籲經濟要基本轉型以趕上美國，但不要重蹈美國經濟的覆轍（如更大的收入不平等）。

本書的讀者，特別是美國的讀者，對中國，印度和更先進的東南亞經濟體（如新加坡和台灣）構成經濟威脅的警告已經習以爲常，應該記得以往關於日本和西歐的警報證明是錯誤的。再者，我們最後一章討論到雖然這些警報的基本前提：美國人以某種方式參與其他國家的「經濟戰爭」可能有其政治作用，加快制定有利於經濟增長的政策，軍事比喻是根本錯誤的。全球經濟不是「零和遊戲」：一些國家是「贏家」，另一些國家是「輸家」。任何國家的目標都是盡力提高本國人民生活水平，如其他國家有增長這目標是可以進一步發展的。

事實上在這一點，日本和西歐經濟已取得驕人成就，從二戰後的殘爐崛起，到現在人均收入接近世界領先經濟大國——美國。事實上，有一些平均生活水平的計量（如生活質量，取得衛生保健，

---

[120] 'Japan As Number One: Lessons for America' by Ezra Vogel

休閒時間），尤其是歐洲大陸可說是超過美國。

表 12：國民生產毛額的人均增長			
國家	1990-2004	1995-2004	2000-2004
法國	3.45	3.67	3.17
德國	3.31	3.02	2.60
愛爾蘭	7.68	8.24	5.56
義大利	3.39	3.30	3.03
日本	3.38	3.20	3.67
英國	4.18	4.34	3.96
美國	3.96	4.14	3.56
資料來源：國際貨幣基金〈世界經濟及金融調查〉《世界經濟展望數據庫》2005 年。參見 http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/data/index.htm.			

然而，以經濟尺度衡量（如人均產量或收入），日本和西歐（除愛爾蘭和英國）經濟增長近年來已變得比美國緩慢，一如表 12 所示。1980 或 90 年代初，美國人害怕這兩個經濟體系預期會超越美國的人均收入水平，看來這不會發生。

事實上，世界各地的分析專家，包括美國，現在是擔心歐洲大陸和日本經濟的長期前景。這兩地在本世紀面臨嚴峻的人口挑戰，無疑比美國必須面對的更加困難。歐洲大陸和日本經濟將來有可能停滯，顯然不符合任何人的利益。不僅是這兩個地區歷來對全球經濟增長有重大貢獻，又購買美國和其他國家的貨物和服務，而是經濟停滯會導致不良政治後果。歐洲或日本對經濟欠信心，更可能走向貿易保護，反對美國，較少可能或能夠滿足未來的全球安全，環境，健康和經濟挑戰。

資本主義的比較				
特點	美式資本主義	日式資本主義	歐式社會市場	英式資本主義
基本原則				
生產的主導因素	資本	勞工	夥伴	資本
「公營」傳統	中	高	高	低
中央集權	低	中	中	高
依靠由價格調控的市場	高	低	中	高
供給關係	互不支配 價格驅動	緊密 持久	官僚 規劃	互不支配 價格驅動
工業集團	部份（國防等等）	極高	高	低
私營化的程度	高	高	中	高
金融制度				
市場結構	匿名	個人化	官僚化	不長期持有

	證劵化	長期持有	長期持有	市場化
銀行制度	先進 市場化 地域性	傳統 受監管 集中	傳統 受監管 地域性	先進 市場化 集中
股票市場	非常重要	不重要	不重要	非常重要
要求回報	高	低	中	高
勞工市場				
職位保障	低	高	高	低
勞工流動	高	低	中	中
勞資關係	對抗	合作	合作	對抗
工資差距	大	小	中	中
離職率	高	低	中	中
技能	中	高	高	劣
工會結構	以部門爲基礎	以企業爲基礎	以業界爲基礎	工藝
權勢	低	低	高	低
企業				
主要目的	盈利	市場份額 職位穩定	市場份額 滿足感	盈利
管理高層的作用	老闆—皇帝 獨裁	共識	共識	老闆—皇帝 階層式
社會間接成本	低	低	高	中，在減少
福利制度				
基本原則	自由	合作式	合作式 社會民主	混合
普及支付	低	中	高	中，在減少
資產調查	高	中	低	中，在增加
以班級分層的大學學位教育	高	中	中	高
自購福利	高	中	低	中，在增加
政府政策				
政府的作用	有限 對抗	廣泛 合作	事無大小都涉及	強勢 對抗
對貿易開放	頗開放	最不開放	頗開放	開放
工業政策	少	高	高	沒有
最高收入稅率	低	低	高	中

資料來源：Hutton, W. (1995), The State We're In, London, Jonathan Cape. p.282

（譯註：本章討論歐日資本主義體系，選譯這簡表以供參考。）

因此，近年來在歐洲和日本內外的一些經濟學者呼籲歐日領導人立即採取激進的變革，使經濟更靈活和有生產力，這就是要多接受類似 1989 年柏林圍牆倒下，前蘇聯加盟共和國和東歐的「休克療法」。雖然我們大致同意要有重大變革，對變革的本質和可否或應否的速度我們有稍爲不同的見解；這一章餘下部份解釋原因。我們的論點簡述如下。

首先，改善日本和歐洲大陸經濟狀況的標準處方，看起來非常類似發展中國家的「華盛頓共識」處方，缺乏核心的組織原則。標準處方的倡導者究竟是爲這些其他國家設想什麼的資本主義？一直看到這裡的讀者不會對我們的回答感到奇怪；歐洲大陸和日本或許作爲大企業資本主義的領先典範，需要我們稱之爲「創新的創業精神」的補藥。雖然這些地區的一些大型企業已經是真正創新型，例如日本豐田在或歐洲諾基亞，美國的經驗教訓我們根本性創新最可靠的源頭（而這正是進一步增長所必須的），是充滿活力的新企業，無需爲既得利益而維護他們目前的市場。諷刺的是，歐洲和日本經濟是由創業家建立，而且現在還有許多較小的企業，實際上在某些情況下規模是如此細小（意大利是最好例子），無法利用規模經濟的優勢來抗衡中國和其他低成本生產國的低價格，或是難以成長。[121] 然而，這些工業經濟體系的組成是比美國較爲穩定（和停滯），美國的任何「頂級」企業清單，每十年都有變化。因此，把歐洲大陸和日本經濟定性爲大企業資本主義的領導典範，我們認爲是公平，有用，而且方便；我們也認爲只有通過革新以前有助建立這些國家經濟的創新企業精神，才可以合理期望未來會迅速增長。

第二，同樣重要的是任何旨在提高經濟長遠增長的改革計劃，必須考慮到這地區的基本政治現實：大多數選民不太可能接受突然，根本性的改變；即使最初是支持，鑑於目前的現實情況也不太可能持續。相反，任何改革計劃要有機會產生持久和建設性影響，本質上可能必須是漸進。我們建議的模式是借鑒中國逐漸接受資本主義的方式，而不是俄羅斯從中央規劃突然轉向類似開發西部年代的資本主義。

增長的需求

第二章討論經濟增長的需求，對象主要是美國讀者。但我們的論點同樣適用於所有國家、政府和公民。隨著經濟產出增加，平均生活水平也提高；這是任何人都亟亟以求。

[121] 因此，一項經合組織的研究發現，雖然美國新企業進場時往往小於歐洲，但在最初的啓動階段之後，成功的美國企業增長速度超過往往仍然是小規模的歐洲同行（Scarpetta et al., 2002）。

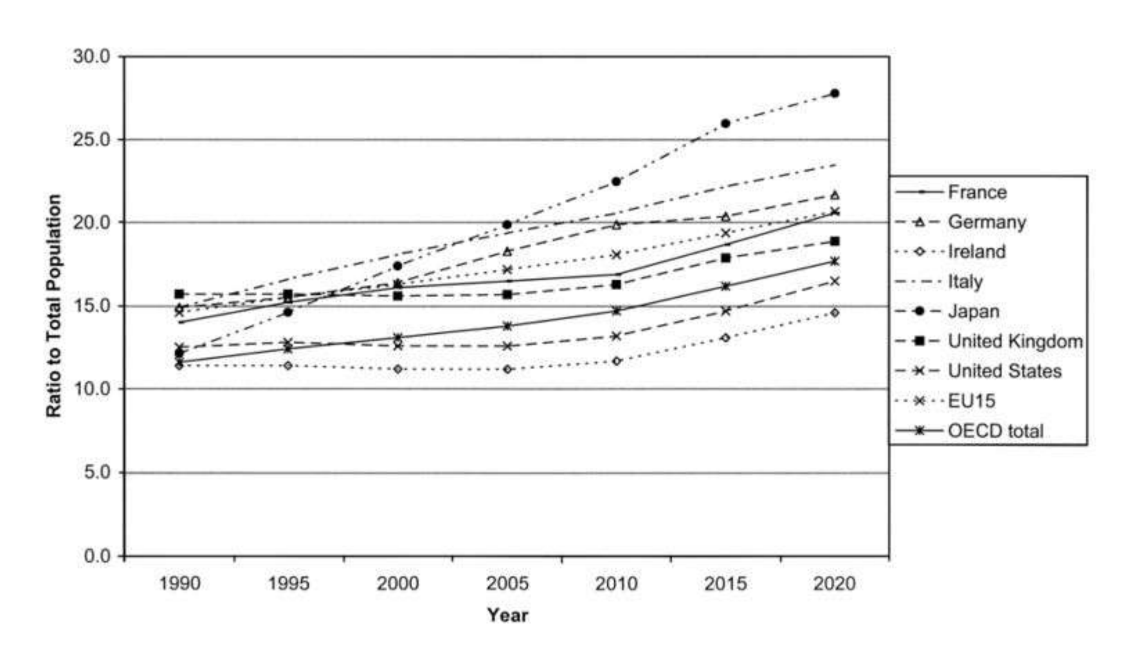


圖 5：超過 65 歲人口佔總人口的比例

資料來源：《2005 年經合組織概況：經濟，環境和社會統計》經合組織，2005 年 8 月。

Ratio to total population 佔總人口比率

EU15 歐盟十五國

OECD total 經合組織總計

國家要兌現對本國公民的昂貴承諾：承諾支付醫療保健，退休，減輕失業的經濟痛楚等等，經濟增長有很多好處，如果不是必不可少。儘管歐洲各國政府對公民承諾的保護，比其他大多數國家爲多，包括日本，這兩個地區有共同的人口挑戰：人口老齡化；如經濟增長速度更快，滿足這些承諾將容易得多。圖 5 清楚說明這一點。近至 1995 年，在西歐，日本和美國 65 歲以上人口所佔比例幾乎相同，大約在 15%上下兩個百分點。但是，到 2005 年，老年人的比例在日本已飆升至 20%，在美國維持在 13%。到 2020 年，在所有富裕國家，老人份額佔日本 30%，西歐 20-25%和美國 17%。預測到了 2030 年，義大利每一位工人相對有一位退休人士，德國的比例爲 1.3 名工人相對於一位退休人士（Baily and Kirkegaard, 2005, 16）。照顧退休人士的飲食起居因此會佔用在職人士總生產非常龐大和越來越大的份額。

練乙錚：青春三十載，衰老一百年

前文提過，人口的年齡分布與經濟表現關係密切。現按年齡把一國人口分成三組，十五歲以下稱Ａ組，六十五歲以上稱Ｂ組，其餘歸Ｃ組；人口學家認爲，若Ａ組比例低於百分之三十，Ｂ組低於百分之十五，則此國勞動人口（Ｃ組）的負擔可謂輕，消費之餘還有不少儲蓄可供社會投資，有利經濟發展。這種年齡分布優勢帶來的經濟實利，稱爲「人口紅利」（demographic dividend）。能享此種實利的國家，其「撫養比」（dependency ratio，即〈A + B〉/ C）較低；若人口老化，此比值上升。讓我們看看亞洲三個經濟大國日、韓、中的撫養比和經濟增長速度

之間的密切關係。

日本經濟最高速發展的時間，是上世紀五十年代中段至七十年代中段之間的二十年，期間 GDP 平均年增幅百分之九點二，撫養比則從 0.62 下跌至 0.46。七五年之後，日本科技水平提高，難以繼續倚靠本國與西方之間的「科技差」帶來增長，但此期間的撫養比續跌，有利經濟保持升勢，GDP 年增長率仍在百分之四以上，優於其他西方發達國。可是，日本的撫養比於九〇年跌至歷史低位的 0.44，其後人口老化，撫養比調頭回升，今年已達 0.57；九〇年之後，日本經濟表現即乏善可陳。

韓國經濟發展起步較日本晚，但經歷也差不多。一九六二至一九九〇年，經濟發展最快，GDP 平均年增長率百分之八點五，期間人口年輕化，撫養比從 0.83 下跌至 0.45。九十年代前半，增長依然強勁，亞洲金融風暴之後，韓國迅速復元，九九年增長很快又達百分之十點五，撫養比則於元二千年跌至歷史低位 0.39。二千年之後，韓國與發達國之間的「科技差」，除了最尖端部分，大體上消失，但撫養比保持在最低位，故儘管受去年全球經濟危機影響，GDP 年增幅平均仍在百分之五以上。但是，據預測，韓國的撫養比不久便要回升。

日、韓兩國經驗的共同點，就是經濟增長最快的年代，同時也是撫養比急促下降的年代。日本的人口結構轉變最早發生，故我們更看到，當它的撫養比調頭回升，經濟便開始停滯不前。當然，經濟增長速度絕不能只用人口撫養比解釋，其他因素如政策是否恰當、外圍經濟形勢是否有利等，都十分重要，但上述數據起碼指出，人口因素不能忽略。

中國的情況如何呢？七十年代初（文革後期），毛澤東不再堅持「人多好辦事」，開始限制生育，撫養比於七〇年達高點 0.79 之後，開始下跌，在改革開放的三十年裏，比值一直向下，今年接近 0.4。大家知道，最近三十年，正正是中國經濟增長速度最高的三十年，GDP 年增幅平均超過百分之十。遠景如何呢？不利因素有兩個：（一）據內地人口專家推算，中國的撫養比明年達最低點 0.4 之後，很快便要回升，「人口紅利」，中國今後大概只能多享十年；日、韓兩國的撫養比下跌期都是三十年，中國也不例外。（二）今後，中國與發達國之間的「科技差」逐步縮小，未來生產力提升，主要靠本身科研力量、良好政策和體制改革。

由於中國的發展模式、基本策略、增長過程，以及背後的人口變動軌跡，大致上與日、韓兩國相同，故二國特別是日本如何應付人口老化困局，中國或可參考。

日本近年漸漸意識到，由於人口萎縮，國內私人投資額亦必拾級而下，不能再當經濟發展火車頭，增長動力須以內部需求代替。上世紀三十年代，日本國內私人投資只佔 GDP 的百分之十二；生產的東西，接近九成由私人或政府消費掉。此情況於戰後大變。日本政府於五二年成立「貯蓄促進中央委員會」（今「金融情報中央委員會」前身），大力提倡儲蓄，同時刻意以國家行政力量壓抑消費、提高投資比重。至七十年代，日本私人投資已佔 GDP 百分之三十以上，比西方發達國高十至二十個百分點。其後三十年，情況大致沒有改變。九十年代流行一個比喻：

西方經濟像一條豪華郵輪，而日本卻像一艘戰艦。若勞動力充沛，投資比例高，經濟增長自然快，因爲投資直接擴大再生產能力。但是，日本勞動力已出現不足（至本世紀末將減少六成），繼續投資擴大產能，只會大大降低資本邊際效率；若改以消費帶動經濟，增長速度雖不免慢些，卻較能滿足國民需求、提高生活質素。這點對中國有意義。眾所周知，中國和日本一樣，都是投資特高、消費特低的社會。

此外，日本還試圖提高婦女就業率，以助彌補勞動力不足。目前日本十五至六十四歲婦女勞動參與率約六成，比英、美等國低十個百分點，在 OECD 國家中倒數排第六，確實可以加把勁。不過，中國不能打這個主意，因爲國內「婦女解放」很徹底，婦女勞動參與率多年來都達八成，難以再高（近年稍見回落，主要是婦女受教育年數逐年增加之故）。

日本社會近年還熱烈討論應否大量輸入外勞。鑒於德國輸入外勞卻由於政治原因先寬後緊，以致人口曲線出現狹峰，勢將惡化該國人口老化問題（詳見昨文），故日本人多反對輸入外勞。此外，增加工時、提高退休年齡、加強開發自動化及機械人技術等，都是近年日本社會的熱門議題。但無論如何，日本人口老化，百年內勞動力供應收縮，經濟增長放緩，幾成定局，上述措施，只能小補。日本有識之士明白這個，故大多數已能理性面對，處之泰然。

香港《信報》,〈香島論叢〉2009 年 10 月 1 日

人口老齡化對這些社會將帶來不可避免的問題。隨著 65 歲以上人口的比例增加，在職人口和非在職人口（還支取養老金和醫療福利）的比例將穩步下降。只有提高工人的生產力，也就是每位在職人士的經濟產出增加，在職工人才可以有他們父母體驗的生活水平提高；當然可以減少退休福利，但這是極不可能的，因爲長者佔投票選民越來越大的份額。利害關係所及不止是一代與一代的戰爭。如果工資不繼續上升，那麼最有能力的工人會離開，他們在日益全球化和科技化的經濟體系是有謀求美好生活的所需技能；經濟體系更加困難支持人口老齡化。事實上，歐洲大陸「最好和最聰明」的人口已經越過英倫海峽，到更繁榮的英國和愛爾蘭工作，或是渡過大西洋到達美國（在可能範圍內，考慮到 9/11 恐怖襲擊事件更嚴格的移民政策）。[122]

表 13：部份國家的移民人口佔總人口的百份比

國家	1990	2002
丹麥	3.7	6.2
荷蘭	8.1	10.6
美國	—	11.8
奧地利	5.9	8.8
比利時	9.1	8.2

[122] 表 12 表明，愛爾蘭和英國的人口在今後幾年也會迅速老年化，但這趨勢的財政負擔不會如其他國家那樣沉重，因爲愛爾蘭和英國的退休福利不如其他地方慷慨。當然，相對於政府退休計劃較爲寬鬆的國家，平均而言這兩國的長者可能要面對更加困難的經濟條件。

法國	6.3	—
德國	8.4	8.9
愛爾蘭	2.3	4.8
日本	0.9	1.5
挪威	3.4	4.3
西班牙	0.7	3.1
瑞典	5.6	5.3
英國	3.2	4.5
資料來源：《2005 年經合組織概況：經濟，環境和社會統計》經合組織，2005 年 8 月。		

原則上，日本和西歐如採用更寬鬆的移民政策，會更容易管理老齡化的挑戰，但這是也極不可能。日本長久以來不接受移民，由於文化的原因很可能不會改變，儘管其人口迅速老化隱含著財政壓力。與此同時，許多歐洲國家在吸收其現有的移民人口已經面臨相當大的困難；表 13 指出在一些國家，移民已經是頗高份額，有些比美國還要高，而眾所周知美國是歡迎移民。但是，居住在法國的伊斯蘭移民在 2005 年的暴動，以及在一向寬容的荷蘭，本土居民和伊斯蘭移民人口之間的緊張局勢，說明許多歐洲國家要把往往低技術和持不同宗教信仰的移民，完全納入社會的經濟和政治主流，已經相當困難。結果是移民的失業率往往高於本地人，工資收入較低，而本地人的失業問題已相當嚴重（英國和愛爾蘭除外）。

由於這些原因，因此無論是日本還是歐洲國家不可能接受更多移民來大大減少人口老齡化的財政負擔。這兩個地區必須找到方法，在未來的歲月更迅速增長，或是面對糾纏於慷慨退休福利的痛苦跨代之戰。從某些方面來說，國家現在面對的挑戰，比二戰後更爲困難；這兩個地區當時民不聊生，人們爲了生存而努力。國家當時太窮，不能爲那些不再工作或那些仍然有勞動力但正在找工作的人們維持廣泛的經濟安全網。然而，今天西歐和日本的人民經濟上基本上是舒適的（至少對大多數有工作的人們而言），他們認爲沒有即時危機，儘管他們子女無法找到合適的就業機會。這兩個地區的核心問題是如何盡快喚醒公民理解現面前經濟挑戰的程度，以及究竟當他們醒覺時，危機是否迫在眉尖。

創業精神和朝向大企業資本主義的轉變

這一章中心主題之一，是歐洲大陸國家和日本已朝向我們稱之爲「大企業」資本主義的方向漂流得太遠，現在迫切需要創新型創業精神，那種精神在英倫海峽彼岸已經引發顯著復甦，在過去十年也啓動美國生產率增長。但歐日兩個區域以前不是由大型企業主導。在十九世紀到二十世紀初，幾個大企業資本主義代名詞的企業，例如德國奔馳，意大利快意，日本豐田和三菱商事等例子，當時剛由創業家開辦。

倡導創業精神的不只是創業家。至少在歐洲，思想領袖也稱讚個人主義和企業的美德，從而對美國的創業思想提供重要的榜樣。例如，正如 Edmund Phelps 曾指出，早在十八世紀法國經濟學家薩伊 Jean-Baptiste Say（薩伊定律：供給創造自己的需求）讚美在經濟不斷革新時創業家的

重要性。英國政治經濟學家亞當・斯密的著作頗爲類似，甚至更有名氣；他首先解釋圖謀私利的商人（實際上是當時的創業家），如何被市場壓力迫使要爲了更廣泛的社會利益而專注於本身做得最好的。

> 「因此，每個人盡力利用他的資本以支持國內產業，從而引導該產業的產品盡可能是最高價值；每個人都必須勞動，盡力增大社會的年收入。籠統地說，這個人既不打算促進公共利益，也不知道推動了多少。他喜歡支持國內產業而不是國外，只是爲本身的保障打算；**而引導該產業的產品盡可能是最高價值，他只是爲本身的利益打算；一如在許多其他情況，他是由無形的手指引以促進不是他意願的結果**。這不是他的意願，對社會來說不是更壞。他追求自己的利益而經常促進的社會利益，比他有意促進往往更爲有效。」（強調黑體另加）（亞當・斯密, 1976, 351）

儘管有這思想指導，歐洲（包括英國）和日本擺脫他們的創業根基，走向非常不同類型的資本主義，側重於維護不僅大企業，而且通過各種形式的國家指導積極推動：補貼，向銀行發出或隱秘或明確的指示以支持特別的企業，以及其他種類的國家援助（雖然學術界一直積極辯論這些措施對增長的重要性）。在日本，大企業資本主義的形式是金融工業集團[123]：日本最大的銀行向該國的新興大型企業貸款和投資於企業股票。歐洲的銀行也持有貸款大戶的股權，但無論是企業還是銀行都沒有主事權。哥倫比亞大學的 Edmund Phelps 解釋：歐洲大陸，南美和東亞在二十世紀早期發展出一套「社團[124]」經濟模式：財產可能是私人擁有，但國民儲蓄如何分配的根本決策是由社會共識決定，包括企業，工會，銀行和（我們加上）政府。（Phelps, 2006）。已故 John Kenneth Galbraith 在暢銷書《新工業國 *The New Industrial State*》描述美國在二戰後二十年的「大企業，大勞工組織，大政府」鐵三角；這很類似社團模式，只少了銀行；以往如此，現在也是如此。

這社團模式，特別是有組織的勞工積極參與企業管治，在二戰結束後開花，特別德國是「共同決定」之家，勞工代表（往往與銀行代表）參與企業董事會。在二戰前，歐洲和美國幾經辛苦爭取罷工權。曾幾何時，勞工正式參與企業治理，即使美國在戰後也視爲積極重要手段，取得勞工合作以改進企業的生產力和質量，同時避免罷工。但是，較近期勞工參與似乎已阻礙了創新，特別是導致失去工作的改變。從這個意義上講，勞工代表有明顯的利益衝突，他們的主要目標是保護現有的就業機會，這不吻合企業的中心目標，那就是要最大限度發揮其當前和未來的盈利能力。

因此，事情是如何形成的？日本和歐洲大陸如何以及爲什麼似乎擺脫他們的創業根源，而擁抱一些非常不同的形式？這是複雜問題，我們不假裝能夠充分回答，但我們對有關的回答確實有一些想法。再者，我們認爲理解這問題的答案是重要的，爲了分析這兩個區域爲什麼經歷了重大下滑，以及思考經濟增長如何可能在未來加速。

---

[123] zaibatsus

[124] corporatist model

有一件事，歐洲或日本對可能主導市場的大型企業崛起沒有民粹主義的反抗；美國情況不是如此，有反壟斷立法。這兩個地區確實後來通過了反壟斷法；在過去二十年，特別是歐洲政府（通過歐盟操作）在這領域尤其積極。但直到最近這些事態的發展，歐洲和日本不止容忍，可以說是鼓勵大型企業的增長。

在戰後時期，這種態度很容易理解。日本和歐洲剛走出戰爭，經濟體系（和社會）全被毀壞。美國企業在全球舞台佔主導地位，不得不復活以前的大企業。日本或歐洲如以反壟斷法障礙羽翼未豐的企業，似乎是弄巧成拙。類似的理由也適用於戰前時期，當時是一戰後二十年，德國一貧如洗而日本是新興的經濟力量。1930 年代，世界陷入衰退，兩個地區的決策者絕對不會擔心掙紮求存的大型企業會增長過大。剩下的唯一迷團是日本和歐洲爲何沒有在一戰前採納某種形式的反壟斷政策。我們的猜測是在此期間，美國只是剛剛開始試驗反壟斷執法；事實上，美國國會直至 1914 年才有禁止反競爭的合併。1890 年的〈Sherman 反壟斷法案〉是當時唯一的壟斷法，禁止限制貿易和壟斷行爲，根據該法的起訴雖然引人注目（針對鋼鐵，石油和煙草工業），仍數量不是很重要。

第二，日本和歐洲的金融系統特別有利於大企業資本主義出現和成長。在這兩個經濟體系，銀行長期以來一直是商界的主要資金來源；不是任何銀行，而是大銀行。事實上，在二戰後的日本，一些「主要銀行」在東京四周建立，政府（通過財政部）促進銀行成長。銀行隨後承擔融資商界，比戰前更爲重要；戰前的資本市場有債券和股票爲大多數企業提供融資，即使是中小型企業（Hoshi and Kashyap, 2001）。[125] 歐洲各國政府本身就擁有一些銀行（許多發展中經濟體系都是如此）。再者，在這兩個經濟體系，銀行可以持有企業的股票，而企業通常是向同一銀行借貸。這些所謂全面銀行也從事各種各樣的其他金融活動，包括承銷證券和保險。

日本和歐洲的金融體系大幅度向現有的企業傾斜，而不是初創企業或新興企業，原因有兩個。銀行很自然傾向對本身持有（日後可以出售）股份的大企業發放貸款。與此同時，日本和歐洲證券市場的發展比美國緩慢；這結果可能是歐日推動銀行機構的意外後果，而銀行業在美國不是同樣流行。美國證券市場發展更迅速和更深入，可能正是因爲商業銀行被禁止包銷證券；1933 年在大蕭條期間頒布了 Glass-Steagall 法案，諷刺的是法案是保護了承銷股票和債券的投資銀行免受競爭超過六十年，最後國會在 1999 年通過 Gramm-Leach-Bliley 金融現代化法案才推翻這保護法案，但在這段受保護時期，幾間大機構（特別是高盛，摩根士丹利和美林證券）已增長成爲金融大企業。歐洲沒有發生同樣的事情，極有可能是因爲大型的全面銀行有更容易的途徑爲大型企業客戶的活動融資：只要貸款給他們，而不是承銷證券。

日本證券市場發展緩慢，更是難以解釋：二戰後美國強制實施 Glass-Steagall 法，理應爲日本的投資銀行和證券市場給予一如美國的強大發展動力。這沒有發生，似乎有兩個因素。其一是日本戰後的經濟條件很差。第二個因素是戰前已存在的企業和銀行交叉持股的格局繼續，日本大企業借款人沒有什麼動力要轉向證券市場取得融資。

---

[125] 日本企業融資，日本銀行的作用日益重要，Hoshi 和 Kashyap 把這歸因於銀行在戰後參與重組債臺高築的企業。

無論情況如何，日本和歐洲證券市場發展慢於美國，在戰前戰後都是傾向對大型企業融資。證券市場是企業資金的另一來源，新競爭者有更多機會取得資金以支持增長，這往往是犧牲舊有企業。證券市場也為風險資本家提供「退場」機制；在 1980 和 90 年代，風投在美國許多高技術企業早期籌資的階段發揮重要作用（Gompers and Lerner, 1999）。也就是說，投資者在新開辦企業達到一定的成熟程度和盈利能力時，可以在證券市場出售其股票，簡簡單單退出企業。其他經濟體系的證券市場沒有這麼成熟，在促進創新企業形成和增長沒有這麼成功，這不可避免意味著更多的現有企業有較大作用。

最後，大企業資本主義尤其在二戰後的歐洲和日本流行，原因已有提及：政府認為這是唯一方法抗衡美國強大的新興全球企業。例如，到了 1960 年代中期，一些歐洲人擔心總部設在美國的跨國企業持續而且看來不可避免的增長（Servan-Schrieber, 1968），一如美國人後來（1980 年代）那樣恐懼來自日本的巨無霸。事實上，歐洲委員會（現在的歐盟）在 1950 年建立，部分原因是對付美國的經濟勢力。歐洲各國政府還鼓勵在某些行業催生龍頭企業（飛機製造業的空中客車企業是主要例子），或明或暗是要制衡崛起的美國企業。

在戰後的二、三十年，大企業資本主義物有所值，可說是言之有理；但我們永遠不會肯定知道，如果有不同組合的創業型企業，歐洲和日本的經濟會否推動得更快。正如第四章討論，大型企業有能力動員大量資本和勞動力，有內在優勢可以大規模生產他人的創新或模仿他人開發的產品和服務。因為歐日企業在戰後實際上是從頭開始，最方便是模仿或採用美國科技，無論是通過授權，合資企業或只是觀察。這正是他們的經歷，直至到一些比較成功的企業實行遞增創新，和在某些情況下激進的創新，終而超越美國同行。日本開發低耗油，可靠的汽車是例子。德國的奔馳在戰前已有專業知識製造高品質的汽車，這優勢在戰爭結束後繼續。

但是，善於模仿的資本主義體制不一定適合較為激進（甚至不算是激進）的創新。根據定義，創新就是偏離目前。大企業一般不熱衷於離開已經在賺錢的作法，所以激進的破壞性創新更有可能來自新企業。創新尤其難以在大家需要協商一致的環境中開花。當然常態也有例外，豐田和本田也許是領先的例子。但問題是常態，下文討論這方面。

歐洲硬化症和日本停滯

如模仿是奉承的最好形式，有許多理由建議模仿。歐洲大陸從二戰的廢墟重建，其後四十年逐年增長；到了 1980 年代中期，歐洲核心國家的人均收入約為美國水平 80-90%。日本的增長更是令人印象深刻，開始時的起點較低，也達到類似水平。然而，當用盡可以模仿的東西又如何？這基本上是二十世紀結束之際歐洲和日本面臨的問題。自 1990 年以來，歐洲國家和日本的人均收入，相對於美國有下滑；相對於美國，這些國家的人均國內生產總值增長速度較慢（見表 12）。這些地區經濟增長放緩，已轉化為持續的高失業率；以往的失業率一直低於美國。在過去幾十年，歐洲大陸一直被徘徊在兩位數以上的失業率困擾。日本的失業率一向控制在 2%或以下，但在過去十五年，失業率頑固滯留在 4-5%的範圍。

歐洲增長緩慢和高失業率，甚至有一個名字：「歐洲僵化症[126]」。理論上，歐盟更密切結合，尤其是協調不同國家的規則，使貨物和人員可以很容易在歐盟內跨越國界，理應在 1990 年代刺激歐洲經濟增長（Hufbauer, 1992）。在這年代初期，大多數歐盟國家採用歐元單一貨幣，消除貨幣轉換費用和各國貨幣的不確定價值，方便歐洲的企業和消費者互相貿易，當時預期有類似的增長高潮。再者，真正的歐洲共同市場是爲了歐洲企業能實現規模經濟，在世界舞台上更好競爭。總之，這些影響應該加速增長。

他們做到了所有的可能事情，但是走向單一歐洲市場的任何促進增長的影響，遇到來自其他勢力的強大阻力（稍後討論）。表 12 顯示的結果：雖然歐洲大陸依然繼續有經濟增長，但沒有加速或追上美國的水平，更遑論過去二十年支持歐洲經濟一體化的樂觀期望。

日本也有同樣的經濟問題，即使較少爲人所知。直到 1989 年，日本戰後的經濟增長舉世稱羡。然後日本的股市和房地產市場崩潰，所謂的「泡沫經濟」爆破，也拖累日本經濟其他部份。從 1989 年起，日本國內生產總值增長非常緩慢（見表 12），股市停滯不前，銀行系統陷入混亂，需要政府龐大注資才可以維持。在過去十五年，日本當局多番嘗試不尋常的貨幣和財政刺激組合，以提高國內生產總值；日本央行降低短期利率至基本爲零，政府曾多次推動減稅和開支計劃，令每年赤字佔國內生產總值 5%以上，以日本（或任何其他國家）的標準可算是極高。直到 2005 年左右，這些非同尋常的財政刺激組合影響不大，因爲日本消費者繼續儲蓄收入的大部份（毫無疑問，他們擔心更糟糕的未來歲月，這是集體自我實現的策略）和日本企業不願投資。

在日本的情況，該國經濟的結構明顯令增長停滯不前，因爲很難想像可以理性提出有任何更強力的宏觀經濟刺激，或是即使有的話，會有更多影響（Lincoln, 2001）。歐洲大陸也有結構性問題，而嚴格的宏觀經濟政策也限制了增長。[127] 實際上，歐洲各國政府領導人基本上承認經濟有問題，歐盟委員會在 2000 年 4 月宣布的〈里斯本議程〉，至少原則上是擁抱廣泛範圍的改革努力。

那麼，這些「結構性困難」是什麼？兩個經濟體系之間是否類似或實質上不同？以下評論一些時常提到的障礙和有關證據。

稅收和社會福利高開支

一些美國人（和歐洲人）指出，歐洲增長的障礙是稅率極高。這當然言之成理，因爲歐洲大陸（和北歐）國家比其他富裕國家通常有更廣泛的政府「安全網」計劃（全民醫療保險，兒童照護和失業計劃）。事實上，一些觀察家列舉安全網計劃使歐洲人生活過於舒適，以致工時減少和表面降低開辦新企業的動機。

---

[126] Eurosclerosis

[127] 特別是財政刺激只限於不超過國內生產總值 3%，這是歐盟「穩定條約」規定中央政府赤字的上限。採用歐元的歐洲國家必須簽署這條約。新成立的歐洲中央銀行又限制貨幣增長，採用德國聯邦銀行（即德國中央銀行）的反通脹強大傳統。

無論讀者對這兩個題目——稅收和所支撐的福利國家——有什麼意見（我們認爲意見會有很大差異），認爲這兩個原因導致生產力增長緩慢的證據是相當薄弱，但慷慨的失業救濟尤其導致歐洲大陸失業率高企（Phelps, 2006）。如果稅收和福利國家計劃是歐洲迅速增長的顯著障礙，那麼又如何解釋日本生產力增長放緩？在經合組織的富裕成員國中，日本的稅收最低（相對於國內生產總值）？再者，在戰後的大部份時期，在經合組織的稅收名單（以佔國內生產總值的份額計），歐洲國家稅率一直排在榜首；但直至 1980 年代，歐洲增長依然快速。如果稅收負擔是生產力長期增長的重大障礙，這影響要早得多已顯現。[5]

至於福利國家的論點，除了失業保險福利，人們可能會認爲有了慷慨的政府安全網——尤其是醫療保健和兒童照護——只會促進而不是損及經濟增長。例如，如果人們知道醫療保健有保障，而不是與其就業情況掛鉤，人們應該比美國人更願意建立自己的企業，因爲美國的醫療保險是與在職人士的現職掛鉤。這方面可能是有影響，也許反映在歐洲大陸自行創業的情況是高於沒有這方面的影響；但強大的政府安全網似乎並沒有帶動許多歐洲人成爲創新的創業家。

文化

那麼，也許歐洲大陸和日本缺乏創新的企業精神是反映有別於其他國家的不同文化心態，不只是美國，還包括印度，中國，以色列等等。例如，日本在戰後幾十年的經濟條件差，在大型企業（和政府）謀得終身就業機會，大公司又有相關的住房和其他社會福利，這一切隨著時間創造了傾向爲他人打工的文化偏見，而不是獨立創業活動，而且這種態度一直流傳後代。這樣的結果似乎反映在日本的新業務形成率，在過去四分之一世紀是美國的 1/3 到 1/2（Cox and Koo, 2006）。再者，由於日本政府沒有提供一如其他富裕經濟體系廣泛提供的退休福利，許多人六十歲左右不再爲大企業打工，轉而自謀退休後的生計，通常是開設小零售店鋪。因此，戰後建立「複製型創業精神」的文化，與我們稱之爲「創新的創業家精神」全無關係。一言概之，日本文化不支持創新型創業的說法似乎言之有理：中青年工人也好，理應是退休的人士也好，實際上都只從事複製型創業。

歐洲似乎也瀰漫著另一種反對創新型創業家精神的文化態度。戰後的創傷可能驅動一整代的工人追求爲大企業工作的舒適和就業穩定，這態度又傳給下一代。然而，許多歐洲年輕人現在面臨的問題是大企業這幾年來不再招聘，很大程度上是因爲在現行法律下，企業有困難開除不稱職或不負責任的新員工。原則上，人們可能認爲嚴峻的經濟環境會鼓勵許多年輕人尋求創業。但正如 Edmund Phelps 提出，這一代父母呵護子女（現在的成人）不讓他們在青少年時賺錢，無論是在學或暑假，這可能壓抑了他們的創業動力和本能。厭惡創業精神的風險，也許最明顯的是法國：2006 年的調查報告謂大多數法國年青人希望謀得公務員職位，明顯是爲了終身的保障。

日本和歐洲共有的另外一種文化態度，是明顯敵視收入極端不平等（但不反對繼承財富）。例如，慣見美國企業高級管理人員和一般員工的工資差距比日本或歐洲的差距大得多，而且越來越大。從某種意義上說，這兩個經濟體系的收入差距較少，可能對經濟有好處；因爲如果兩個階層的報酬是更密切掛鉤，員人更有可能看到自己與管理人員同坐一條經濟船，更有可能本身提出如何提

高生產力（日本企業在這方面很出名），或者接受管理層引進的改善。但是，即使假設工資差距確實是不大，任何有利的影響可能被針對創業家的敵意抵消有餘；一方面是工資差距少，一方面是創業家藉由成功事業賺取超高的利潤。哥倫比亞大學企業法律理論家 Mark Roe 教授觀察，作爲個人和通過民選官員，歐洲人對高利潤冒險不以爲然，也可以假設他們同樣看不起從中獲利的人（Roe, 2002）。在據我們所知以共識爲導向的日本文化，我們認爲會找到類似的態度。

支撐文化的政策

歐洲大陸和日本缺乏創新型企業精神，這些文化解釋可能有吸引力，但我們認爲重要的是要理解有某些政策支撐，或至少有助塑造這種態度。如果沒有其他佐證，英國和愛爾蘭的經驗說明這些假定的「文化態度」有時可以改變得比推測的更快，特別是有政府改變政策的幫助。近至 1980 年，這兩個經濟體系是歐洲的落後者，尤其是愛爾蘭，其人均收入是當時歐洲大陸的一半左右。然而，通過重大政策改革——英國的國有企業私有化和較自由的產品和勞動力市場，愛爾蘭大幅度降低企業所得稅，受過良好教育的勞動力和吸引外國直接投資——兩國在其後二十五年的經濟增長更快過歐洲大陸。在這過程中，社會更接受（甚至認爲可取）要賺錢，不僅是爲別人工作，而且也要自己創業。

事實上，看看日本和歐洲經濟的某些政策是如何強化對創新的創業精神可能已存在的文化偏見。例如，在日本，稅收政策允許企業扣除爲員工提供住房的費用，這一方面獎勵員工的忠誠度，但另一方面有力阻止工人離開，直到他們被迫退休（美國稅制容許僱主扣除爲僱員提供醫療保險的費用也是如此）。再者，財政部一貫支持日本主要銀行體系的「指導」是間接懲罰創業精神，因爲這確保銀行爲現有大企業融資，而不是初創企業。因爲不能獲得正規融資以發展他們的企業，有可能打算開創下一個豐田，本田或三菱企業的日本人會感到沮喪或實際上受阻。在日本泡沫經濟銀行問題之後，財政部當局鼓勵日本金融體系日趨集中，尤其是主要銀行，這進一步令銀行偏向貸款給大企業，而不是成立不久的新企業。銀行正逐步減持大客戶的股權，這可能部分抵消上述的效應，但一直以來偏重融資大企業的貸款方式似乎仍然保持不變。

準歐洲創業家也抱怨難以獲得資本，但政府政策在這方面的作用不太清楚。歐洲各國政府不指導私營銀行的貸款決定，而抱怨得不到銀行資本是比在美國常見（歐盟委員會，2002）。但在這廣泛使用信用卡融資的年代，發達經濟體系常見以這方式爲初創企業融資，而許多初創企業本身似乎不需要大量資金，目前尚不清楚這制約因素究竟對成立一些初創企業有多重要（Hurst and Lusardi, 2004）。有些創投企業需要較多資本，缺乏早期階段或「種子」資本確實是問題，歐洲人（尤其是法國人）特別提出這是創新型創業精神的重大障礙。稍後我們指出如籌措資金是問題，這是與歐洲抑制新企業增長的其他政策密切相關。

表 14：在美國，日本和歐洲營商的成本

國家	成立公司的成本（佔人均收入的百份比）	物業登記的成本	招聘的難度（指數 0 至 100）	辭退員工的難度（指數 0 至 100）	強制執行合約的成本（佔債務的百份比）

美國	0.5	0.5	0	10	7.5
日本	10.7	4.1	17	0	8.6
西歐					
奧地利	5.7	4.5	11	40	9.8
比利時	11.1	12.8	11	10	6.2
丹麥	0.0	0.6	11	10	5.3
芬蘭	1.2	4.0	44	40	6.5
法國	1.2	6.5	78	40	11.7
德國	4.7	4.1	44	40	10.5
希臘	24.6	13.7	78	40	12.7
冰島	2.9	2.4	33	0	9.3
愛爾蘭	5.3	10.3	28	30	21.1
義大利	15.7	0.9	61	30	17.6
荷蘭	13.0	6.2	28	60	17.0
挪威	2.7	2.5	44	30	4.2
葡萄牙	13.4	7.4	33	60	17.5
西班牙	16.5	7.2	67	50	14.1
瑞典	0.7	3.0	28	40	5.9
瑞士	8.7	0.4	0	10	5.2
英國	0.7	4.1	11	10	17.2
東歐					
阿爾巴尼亞	31.1	3.6	44	20	28.6
波士尼亞和赫塞哥維納	40.9	6.0	56	30	19.6
保加利亞	9.6	2.3	61	10	14.0
克羅埃西亞	13.4	5.0	61	50	10.0
捷克共和國	9.5	3.0	33	20	9.1
匈牙利	22.4	11.0	11	20	8.1
摩爾多瓦	17.1	1.5	33	70	16.2
波蘭	22.2	1.6	11	40	8.7
羅馬尼亞	5.3	2.0	67	50	12.4
斯洛伐克	5.1	0.1	17	40	15.0
斯洛維尼亞	10.1	2.0	61	50	15.2
資料來源：世界銀行，2006					

另一種由政策驅動的創業障礙，是商業登記的成本和涉及的繁瑣手續。表 14 的數據表明，雖然

一些歐洲國家的註冊費用頗低，但在其他國家仍然可觀。在整個歐洲，招聘和解僱工人也比在美國困難。如果成立企業已是如此困難，以及更重要的是讓企業增長，那麼歐洲人不如美國人那樣熱衷於參與創業，不應令人感到意外。

簡而言之，雖然文化態度現在可能是阻止日本和歐洲的準創業家建立企業，而這有助兩地的大企業鞏固其主導地位，至關重要的是認識到過去的政策助長了這種態度，加強兩地的大企業資本主義。

歐洲僵化症，日本停滯與大企業資本主義

歐洲和日本最近數十年的增長相對緩慢，證明大企業資本主義的弱點（見第四章）。大企業往往過度投資或投資於錯誤項目，特別是由國家指導或協助。日本的經驗是明顯例子。在 1980 年代，日本企業的投資快速增長，投資佔日本國內生產總值的份額遠遠高於美國；美國有許多人呼籲美國企業要放遠目光，政策要鼓勵他們這樣做。有人認為，美國股市分析師和投資者沉迷於企業的短期利潤，導致美國企業忽視長期，而支持這論點（或投訴）的最強烈證據，是日本的高投資率。一些人相信日本企業能夠採取長遠眼光來看待和投資這麼多，是因為企業與主要銀行通過銀行持有企業股權建立的密切關係，而銀行假設是有長遠目光（又得到政府官員「行政指導」的鼓勵，確保銀行做出正確的事）。

回過頭來看，這些擔心和源自這些擔心的政策論點看來是嚴重錯誤。如果有任何作用的話，日本銀行和領先大企業借款戶的舒適同盟關係，導致後者投資過多和投資在錯誤的冒險。當日本股市和房地產市場泡沫破滅，大量投資的日本留下了過剩的產能，所有這一切都變得明顯。日本的經濟問題，因為銀行的共同參與這結果而變得嚴重。由於銀行可以把持有的企業股權未實現的收益部份算入本身的股東資本，銀行表面上看來是比實際的更為強大。反過來，銀行急於貸款給借款人，而許多借款人是以誇大價值的物業作為貸款的抵押。當房地產轉向蕭條，抵押物業的價值下跌，而對企業正在生產的產品需求也在下跌。再者，股票價格急劇下降抵消了銀行持股企業的大部份或全部未實現的收益，這迫使銀行資本急劇減少，銀行提供借貸的能力也急劇減少。所有這些事情——物業和股市泡沫破裂，需求低迷——意味著日本銀行兩面受敵：資本基礎減縮，而借款人難以償還貸款。與此同時，許多借款人深陷於產能過剩。

日本政府未能迅速採取行動以支撐銀行和迫使他們重組貸款（並迅速承認損失），令問題加劇。相反，日本的金融官員似乎借鑒 1980 年代的美國金融決策者；美國當時面對幾千間儲蓄機構資不抵債，採取「寬容的監管」，希望經濟狀況能迅速改善，官員不用採取更積極的行動。日本監管機構沒有執行本身的資本標準，允許受困擾的銀行（數目不少）繼續貸款給陷入困境的借款人：滾動（或延長期限）以前已經延期的債務。這過程持續超過十年，不僅拖延了許多日本領先企業面對新經濟現實的調整，而且剝奪有實力借款人擴大所需的資金。最終，日本決策者咬緊牙關，向銀行注入政府資金以幫助恢復銀行資本；但日美兩國的政策制定者有所不同：美國最終讓許多金融機構倒閉，而日本監管機構往往強迫陷入困境的金融企業互相合併。（這政策有幾個例外；

最著名的個案是允許一家美國企業購入倒閉的長期信貸銀行[128]。）

因爲不面對現實，結果是日本的經濟復甦一拖再拖好幾年，經濟利益受損，企業因爲未能取得資金而未能成立或成長，資本反而流向人爲支撐已陷入困境的企業。日本清理金融體系拖延多年，納稅人付出沉重代價，也許相當於數百億美元（Hoshi and Kashyap, 2004）。政府拿不定主意也令日本國民對政治體制失去信心，使他們不太願意消費，從而推高私人儲蓄率，這抵消了在這段期間日本財金當局嘗試的宏觀經濟刺激。大型銀行和客戶交叉持股的持續格局，儘管在 1990 年代逐漸開始放鬆，也導致銀行對借款人的財政困難反應遲緩。另一事實是互惠人壽保險企業一直是大型商業銀行的最大股東。由於互惠人壽保險企業沒有股東，只有保單持有人，企業沒有強烈動機對銀行施加壓力，促使改善業績（Fukao, 2004）；銀行要改善業績，可以更積極把現有貸款止蝕，尋求更多機會貸款給其他企業。簡而言之，日本的資本主義體制是建立在大企業和他們的銀行；在過往的一段時期，這似乎是促進最大最成功企業投資和增長的最好方法，但福兮禍所伏，直到企業（和他們的財政支持者）發現已經用盡模仿和增量創新的機會，這個禍才浮現。

歐洲大陸也遭受與大企業資本主義相關的問題，但有不同的源頭，不涉及最終導致日本資產市場泡沫爆破的過度投資。但一如日本，政府政策也要負上責任，今後要改變政策才可以糾正問題。簡單總結歐洲的經濟問題：大陸的經濟體系過於死板，不利於調整和改變。政府政策又推波助瀾，令死板更加死板，不符合我們提到成功創業型資本主義的四個先決條件的最後一項：「讓贏家保持警惕」。事實上，許多歐洲大陸的政策卻恰恰相反，抑制新企業進入（一些國家通過限制性分區規則，另一些國家的新企業註冊費用過高）；資助某些龍頭企業，令競爭環境向選定的企業傾斜，不利更有效的競爭者；表面上爲其他目的而施加各種特定行業的法規，但淨影響是包庇現有企業免受競爭（例如，德國有關當地啤酒生產用水的規定）；維持各種關稅和非關稅壁壘以阻礙全球競爭對手增強對當地企業的競爭壓力（Baily and Kirkegaard, 2005）。

歐洲的勞動法規也有助經濟的剛性。在許多歐洲國家，除了最小的企業，任何企業要裁員和解僱慣常要由監管機構或法院審查。這制度不僅嚇怕了現有和新企業僱用新工人（見表 14），從而抑制勞動力需求和提高失業率，也間接保護有相對優勢的大企業，有助他們免受可能快速增長新企業的競爭。事實上，研究經合組織的經濟特點一項重要發現，是美國的成功新創企業招聘工人快於歐洲（經合組織，2003 年）。當然，主要原因應該是歐洲更嚴格的勞工法規。令事情更糟糕的是長期向失業人士支付慷慨失業保障以及醫療和殘疾計劃，在任何時期都減少積極尋找工作的勞工供應。雖然減少應計量勞動力的效果可能是較低的受測量失業率（這只包括在職和積極尋找工作的失業人士），這其實挫傷了經濟產出和增長。

人們預期在充滿活力的經濟體系，好企業成長而業績不佳的企業沒有增長，但幾個歐洲國家的情況恰恰相反。正如一項研究記載，在一些國家業績排列最差的 1/4 企業（至少還算是有生產力），發展速度超過表現最好的企業。研究的作者得出結論：「美國消滅最沒有生產力的企業；歐盟不會」，認爲這應歸因於過份管制產品和勞動市場以及分區法規的壓制力量，抑制較爲創新的企業

[128] Long-Term Credit Bank

進入（Baily and Farrell, 2006b）。

戰後歐洲奇蹟：能否再現？如能再現，如何再現？

歐洲和日本的政治領導人和高層官員非常了解他們的經濟結構問題，並宣布計劃來解決。在歐洲，〈里斯本議程〉是主要的改革措施，目標是使歐盟成爲「世上最有競爭力和活力的知識型經濟，能夠實現可持續經濟增長，有更多和更好的工作和更大的社會凝聚力。」歐洲理事會（歐盟官方機構）已經認識到這需要「根本上改變（歐洲）經濟」，到 2010 年才可以創造二十萬個新職位。[129] 爲實現這目標，理事會建議的改革，原則上會爲歐洲大陸的大企業注入新生命，同時鼓勵更多創業精神。

參考資料：

Niels Thygesen：有关欧洲增长的议程

安东尼·吉登斯：欧洲社会模式的反思与展望

經濟學人：欧洲经济不景气，谁之过？

至於日本，在撰寫本書時，日本首相小泉純一郎一直大聲呼籲要徹底改革。小泉在 2005 年成功連任，競選平台包括郵政儲蓄系統私有化，這是日本最大的金融機構。這將建立在之前的改革，有助日本經濟較爲靈活和加強創新活動的激勵。改革包括：適度降低稅率，降低進口壁壘，打擊賄賂政府官員，並稍爲降低創業成本（Cox and Koo, 2006, 5）。

也許以當地標準來衡量，〈里斯本議程〉和小泉的改革計劃是激進的，但這都遠遠低於許多美國（事實上，一些歐洲和日本）觀察家在一段時間的主張。他們主張更激進的改革方案或建議，一般都敦促要同時採納各改革元素。在這個意義上說，至少以雄心壯志而言，建議的計劃大致類似他們同意一些西方經濟學家在柏林圍牆倒下後呼籲前蘇聯各國和東歐採用的「休克療法」，假設跨越峽谷深淵只能一躍而過，不是摸著石頭過河。

例如，關於歐洲的改革，克林頓總統經濟顧問委員會前主席 Martin Baily（與同事）概述一系列雄心勃勃的改革，遠遠超越歐洲理事會和歐盟成員國的任何設想（Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006b）。我們專注於這些建議，並不是因爲我們贊同每一項（儘管我們頗爲同意），而是因爲這說明在歐盟內外，包括諸如經合組織的官方機構，一些分析家一直敦促歐洲各國要採納的各種政策建議。

這些建議列於表 15，分爲三大類。頭兩類是結構性（目的是提高歐洲勞動力市場的生產力和靈活性），第三類是總體經濟（在經濟衰退時，財政政策和貨幣政策要有更大靈活性）。雖然表 15 強調的具體措施可能看來有頗強的美國特色，可以在向較不發達國家推薦的任何「華盛頓共識」改革建議找得到，我們認爲 Baily 和他的同事頗有說服力，提出的建議是基於良好分析的經濟分析，能夠最好振興歐洲經濟。但是，許多建議似乎借鑒美國經驗不是偶然的，這是由於美國經濟

[129] 〈里斯本議程〉的概述和相關訊息，請參閱 http://www.europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html。

表現在過去十年中一直頗爲可觀（雖然美國經濟有改善空間，在未來也面臨本身的重大挑戰）。

Baily 和他的同事還認爲，我們再次認爲頗令人信服，歐洲理事會根據〈里斯本議程〉提出的幾項改革建議不是優先項目（因爲與生產率增長的關連過於遙遠），甚至可能適得其反。其中包括稅制改革以減少高收入納稅人的高邊際所得稅率（根據證據表明，這些稅率雖然高，但無損產出和就業的增長，反而低和中等收入工人的高邊際稅率嚴重阻礙勞動力參與率）；大型公共基礎設施方面的支出（由於沒有證據指出更多這方面的支出會大大提高長期增長）；或爲勞工大幅度增加培訓和教育（Baily 和他的同事視爲低度優先，因爲歐洲工人的技能已相對較高）。

表 15：改革歐洲經濟體系的建議說明
■ **提高生產力** ☐ 改革分區規則，以鼓勵新企業地點／形成。 ☐ 終結政府補貼業績不佳的企業。 ☐ 放棄促進龍頭企業的政策。 ☐ 取消特定行業限制競爭的條例。 ☐ 取消或減少形成新企業的障礙。 ☐ 開放歐盟市場，面向全球競爭。 ☐ 取消服務行業競爭的人爲障礙。 ☐ 迅速訂立適用於歐盟範圍的專業人士標準。 ☐ 改善企業控制權的市場，消除對提高效率的兼併和收購的人爲障礙。 ■ **改善提高工作的獎勵和增加勞動市場的靈活性** ☐ 大幅度減少僱用和解僱員工的障礙。 ☐ 要求企業爲裁退職工提供合理補償，但只是溫和和可預測的水平，不會防礙工人尋找新工作。 ☐ 限制失業福利的金額和時間，但與新的「工資保險」計劃配對，以減輕新工作工資較低的影響。 ☐ 減少低收入和中等收入勞工的邊際稅率。 ☐ 修改訂立工資的過程，以促進更多在本地討價還價（因而不會無視當地勞動力市場狀況，工資不再是在整個歐盟統一）。 ☐ 改革政府退休計劃，逐步提高「正常」退休年齡。 ☐ 改革政府醫療計劃，採用更接近市場的方式獎勵業績。 ■ **改善總體經濟表現** ☐ 政府赤字目標有更大靈活度。 ☐ 建立更加靈活的貨幣政策。
資料來源： Baily and Kirkegaard, 2005; Baily and Farrell, 2006a and 2006b.

多年來，美國和其他國家的分析家已要求日本有類似的改革，但與表 15 的清單稍有不同。例如，日本勞動力市場也是僵化，但這不是因爲政府廣泛保護，不讓企業有需要時開除工人，而是日本大企業不會橫向僱用，而是僱用年輕人，讓他們工作直到退休。在過去十年，因爲日本經濟困難，終身僱用制度已有溫和改變，但基本上依然完好無損，尤其是在較大型的日本企業。以下我們提出溫和的政策建議，可能打開這體制，並鼓勵更多日本人投入創業。

再者，儘管日本的主要銀行已逐步卸下他們的非金融企業股權（通常是借款人），這進程還是長路漫漫，但政府官員通過「行政指導」（無需正式條例或立法）可以使其加速。雖然有一些希望這是已經發生[130]，但直至這有更大規模的發展，日本銀行體系仍然是嚴重偏袒貸款給該國的最大企業，而不是有潛力的或新的高增長企業。如果日本郵政儲蓄銀行成功私有化，這將逐步放鬆可能流入銀行的資本，找到其他做生意的方式，可能有一些會投向較新的企業。但這需要時間，因爲即使是總理的提議，私有化體制要在十年後才完成。幸運的是，表 15 的一項建議與日本無關：總體經濟要更爲靈活。我們已經指出，日本政府和中央銀行已經千方百計嘗試促進國家經濟發展，林林種種的刺激攪了超過十年，看來這政策終於取得了某些成就。

理想的話，歐洲大陸和日本政府應全面接受和盡快引進這些改革；換句話說，通過「休克療法」來改革經濟。但是，我們認爲落實的機會極微。歐洲大陸和日本的絕大多數成年人都有工作，收入超過他們的預計，相信他們可以在目前的工作（如果顧主是大公司）繼續努力，直到退休；又期待政府基本上會支付舒適的退休生活，而這個政府是由他們支付的稅款資助。在這種情況下，不難理解爲什麼人們似乎不是怎樣支持或很少支持可能威脅到這些期望的任何一套改革，即使在不久的未來政府會難以履行其財政責任，即使在當前的環境，父母在財政上無憂無慮，但子女無法在國內找到實際的高薪工作。

從這個角度來看，就可以理解最近的一些事件和趨勢。2005 年，法國選民否決歐盟憲法，我們認爲部份原因是害怕更強大的歐盟可能意味著法國（和其他國家）更快的經濟和政治改革，不受大多數選民歡迎。幾個月後，Angela Merkel 領導的基督教民主聯盟未能在 2005 年 9 月的議會選舉取得大多數議席，很可能是因爲德國選民也擔心經濟變化會帶來過多的經濟混亂，特別有些改變會動搖德國的勞動力市場；至少 Merkel 在競選期間有這樣的承諾或暗示。因爲這樣的投票結果，Merkel 被迫拼湊多黨聯盟，迄今這已證明對 Merkel 在大選前的經濟改革建議沒有興趣。事實上，到了 2006 年春季，Merkel 成爲最受歡迎的歐洲領導人，大部分原因是因爲她拒絕了她選舉前的政綱（Walker, 2006b）。

在法國，對任何走向較自由勞動市場的反應更爲負面。 2006 年初，總理 Villepen 爲了降低法國青年持續高企的失業率，提出法案允許僱主可隨意僱用和解僱未滿二十六歲的工人。這項提案引發示威遊行和甚至騷亂，迫使法國政府讓步（並提出力度不足的替代方案：補貼僱主僱用年輕工人）。我們在大西洋這一邊旁觀靜坐，似乎歐洲大陸核心國家的在職人士階層對放寬勞動保護的

---

[130] 《經濟學人》2006 年 1 月 7 日報導，在 2006 年初，一些大型日本銀行正在尋找貸款給中小型企業，因爲一如美國，大企業越來越多在資本市場籌集資金。

敵意反應，更甚於已經在美國出現對「外包」的反對（這似乎在 2004 年總統大選後已經有所緩解）。

就這一點，也許批評家可以反駁，指出英國和愛爾蘭在過去二十年願意接受重大改革，顯然已經幫助兩國的經濟復甦；這願景在以前似乎是遙不可及。如果這些經濟體系可以擺脫比歐洲大陸和日本現在身處的更深經濟黑洞，爲何歐日不能接受一系列的激進改革，甚至類似休克療法？批評家亦可以提出丹麥的例子：收縮勞動保護，但取而代之是引入慷慨的再培訓。

我們的答案：正正是因爲現在的歐洲和日本比幾十年前的英國和愛爾蘭更富有，他們的公民不可能在短期內看到政府需要採取相當於經濟的休克療法。例如，在 1970 年代末期，英國一直是國家指導和大企業資本主義的好例子；這些想法已經陳舊和失寵，英國從二戰後領導歐洲經濟，幾十年後明顯落後。愛爾蘭一向被視爲歐洲的「窮人」。兩國的大多數選民對情況極爲不滿，更願意投票選出政治領導人願意執行激進的改革，甚至破壞性改革，希望點燃更快的經濟增長。

這正是這兩個國家發生的事，但改革方案的細節各有不同。在英國，撒切爾和她的保守黨同僚推出的休克療法形式，是國有企業私有化和減少勞動法規；這些措施導致英國工業重大調整和隨後提高生產力。隨著時日，英國〔工黨〕首相布萊爾在任期間鞏固這些變革，導致失業率大幅下降和增長較快；而歐洲和其他地方的觀察家一早已以爲英國是無何救藥。愛爾蘭的改革進程開始得較早，在 1968 年首先實行免費的普及小學教育，到了 1980 年代，把企業稅削減至歐洲的最低水平，只有 12.5%。愛爾蘭政治領導人還與該國的工會組織達成新的「社會夥伴關係」，從而有效限制工資增長，同時減少實際上阻礙企業開除工人（因此也不會招聘）的保護措施。所有這些改革幫助愛爾蘭吸引大量外國跨國公司，首先是電腦行業（英特爾，戴爾，惠普，微軟等等），後來是金融服務業。其結果是「愛爾蘭奇蹟」，增長是全歐洲最快，甚至超過美國的非凡增長業績（見表 12）。

儘管今天的歐日國家比幾十年前的英國愛爾蘭更爲富有，因此不可能接受兩國實施的休克療法，歐日仍然可以通過不是那麼急進，和風細雨的策略來加速增長；這些策略不僅有機會得到採納，還可以持續下去。

從邊緣邁向創新型創業精神

歐洲大陸和日本現在正處於或接近科技前沿，如果想增長較快（上文已概述他們必須如此的原因），別無選擇必須要促進更多創新。當然，有好運氣和好政策，現有的大企業或外國跨國企業（國外的大企業）當然可以在一定程度上推動創新。然而，正如我們看到，大企業通常是善於增量進步而不是激進突破。如歐洲和日本的政策制定者希望要有激進突破，他們的首要任務應是促進創新型企業形成和增長。

從表面上看，似乎歐洲領導人已在〈里斯本議程〉認識到這一點。特別是歐洲委員會在 2003 年發表《創業綠皮書》，概述一系列措施來促進中小型企業。日本政府官員也不時點頭同意中小企

業增長的重要性。

但是，「中小型企業」這名詞基本上混淆了「創業精神」的意思。我們所謂的「複製型」創業家和「創新型」創業家有全然不同的分別。雖然複製型創業為創業家提供金錢的回報，只有通過創新型創業家精神（體現於新產品或服務，或生產或交付方法的商業活動），社會才能推動其科技前沿，從而提高生活標準。

表 16：自僱人士的比例

國家	佔勞動人口的比例
奧地利	11.0 (2001)
比利時	15.1 (1999)
加拿大	9.6
捷克共和國	15.6
丹麥	8.3
芬蘭	12.4
法國	8.7
德國	10.0
希臘	34.7
匈牙利	13.4
冰島	16.4
愛爾蘭	17.0
義大利	24.6
日本	11.2
韓國	30.4
荷蘭	11.1
挪威	6.8
波蘭	24.0
葡萄牙	25.3
斯洛伐克	8.5
西班牙	17.8
瑞典	9.5
瑞士	9.7
土耳其	37.8 (2001)
英國	11.5
美國	7.2

資料來源：David G. Branchflower,〈自僱：更多不一定是較好〉"Self-Employment:

More May Not Be Better," 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10286 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2004).

這區別解釋了爲何在評估經濟體系如何成功促進創新型企業精神,自我就業的數據最大的壞處是極爲誤導，即使最好的也是沒有多大用處。如表 16，歐洲和日本有相當多的自僱人士。一些歐洲國家的自僱人士比例超過了美國。但是我們懷疑（因爲缺乏數據，沒有確鑿的證據）歐洲和日本自僱創業者的龐大比例是在複製型企業，開辦小型零售店或服務業。歐洲大陸和日本面對的挑戰，是找到一種方法產生和發展下一個諾基亞或豐田，或是下一批創新，高增長企業，可以徹底改變其經濟體系，一如微軟，英特爾，思科，eBay 和亞馬遜，蜂涌而起的生物科技企業正在改變美國。儘管歐洲的綠皮書經常提到「快速增長」或「創新型」企業，其建議的目的是廣泛促進一般的新企業，沒有特別強調創新型創業。我們也不知道日本政府有任何正式文件或倡議。

要創建並促進經濟增長的創新型新企業顯然不是容易,面臨的挑戰在某種意義上並不需要有政治勇氣提出任何一攬子改革計劃,以刺激大企業和工人作出根本性的變化。就其本質而言，目的在促進新事物的改革計劃必須在邊緣開始,而不是直接挑戰現有的既得利益。這應使得重大改革在政治上更加可行和可持續。第六章提到的訣竅,是歐日各國政府爲有高增長潛力的新企業消除障礙，無需直接挑戰現有大型企業做生意的方法或是工人現有的任何保護。

值得讚揚的是歐洲委員會已經認識到歐洲大陸需要一些這樣的改革(我們不知道日本官方有正式批准的一系列建議)。一方面，歐盟綠皮書正確建議各會員國進一步降低新登記業務的成本和行政拖延,採取更加精簡的破產程序（我們在第五章討論這有助減少失敗的風險,從而促進創業精神）。綠皮書還正確地呼籲技術學校和大學要有更多創業教育。尤其在這方面，歐洲和日本可借鑒美國的劇本,在過去二十年以大學爲基地的創業計劃已經遍地開花,部分是因爲 Kauffman 基金會（本書各作者有附屬關係）致力在大學校園促進創業，不僅是在歷來有教導這課題的商管學校。[131] 這是說來容易做時難，因爲即使美國也缺少教授創業技能的好教師，歐日大學可能會有興趣,至少在初期階段,通過與成績不俗的美國大學合作以促進創業（一如世界各地許多大學在其他領域也有這些合作)；並通過計劃安排本國學生到美國的創業型企業實習。假設在完成學業後,本國有適當的誘因(這是關鍵問題),歐日各國就有供應充裕的前瞻性、高度創新的創業家。我們這樣說,是因爲歐日各國有優良的小學和中學教育系統,學生訓練有素掌握技術科目,例如數學,電腦科學和基礎科學；在科技日益尖端的全球經濟體系，這是創新型創業家必須懂得的範疇。

歐盟委員會綠皮書還指出,缺乏資本是創業活動的重大障礙,並建議各國政府發起或增加資源爲中小型企業提供種子資金,特別是股本。該文件特別讚揚芬蘭的公共項目，向創業家提供小額貸款，似乎含蓄地向其他國家政府推薦這概念以及政府擔保小額貸款。

歐盟委員會埋怨創業家缺乏風險融資的說法有一定的理由，因爲歐洲的銀行傳統上不資助創業

[131] 特別是至 2007 年爲止，基金會將資助兩個回合的競賽，資助獲獎大學進一步實現這目標。

家，歐洲也沒有太大的風險資本行業，更不用說有天使投資。日本的情況差不多。但是歐盟綠皮書提出的解決辦法是否適合歐洲和日本，我們是持懷疑態度。依我們所知，沒有證據表明任何地方的政府（包括已經設立風險投資基金的美國州政府），其業績可以有系統和持續超出私人風險資本或一般私人投資者。實際上，由於始終存在政治感染政府基金管理的風險，這種資金的業績將低於市場表現是可能的，如果不是必然；也就是說，回報不足以彌補政府資本的（低）成本。

原則上，政府風險投資基金盡量減少這種風險的方法，是只在與私營部門匹配的基礎上才投資。例如，美國商務部在過去管理的「先進技術計劃[132]」，只資助能夠吸引私人資金的一些科技風投項目。有些證據表明這方法是成功的（美國國家研究議會 National Research Council，2001）。以色列也有類似政府出資風險資本的案例（見第六章）。但即使有與私人資金匹配的要求，很難可以知道假如沒有公帑，這些由政府資助的合資企業能否吸引其他私人資金。

同時，以爲更廣泛提供小額貸款是對創新型創業家的重要刺激，這只是幻想。在發展中國家，小額貸款通常是小金額：一千美元或更少；發達經濟體系也不會多很多。雖然小額貸款可能足以幫助借款人賺到體面的生活，並在最好的情況下擴大到僱用幾個工人，小額貸款資助的企業不太可能成爲高速增長的企業，導致更廣泛提高整個社會的生產力。正如我們在最後一章討論，小額貸款可以幫助治愈貧窮，但不是真正的創新型創業家可以指望的資金來源。

那麼如何解決資本進入的問題？歐洲大陸和日本的創新型創業是否還有其他重大障礙必須克服？我們認爲，同樣的答案有助解決這兩個問題。

在某種程度上，歐洲和日本的富人沒有大量投資新辦企業，無論是通過風險投資公司或作爲天使投資者，反映這兩個社會的文化；這情況最近稍有改變。這兩個經濟體系有強烈的家族企業傳統；家族企業有利潤，成員會把利潤投放在「家中」的新生意。政府決策者很難改變這種模式，至少是不能直接改變。原則上，政府可爲創業企業的第三方股權投資提供稅務優惠，但由於歐洲和日本的文化傳統，我們不能肯定這會有成效。這可能適得其反，變相提供避稅的誘因；美國多年來有類似的各種避稅方法，國庫損失但沒有助長整體經濟增長。

事實上有一些證據顯示，私人股本市場得到外國投資者的資金流入，可能靠自己來解決資本進入的問題，至少在歐洲是這樣。2005 年，約有七百三十億美元（六百億歐元）投入私人股本。雖然這些資金大多數是針對收購現有的歐洲企業，這種發展是好兆頭：通過資本向歐洲大型企業注入新血液。事實上，約有一百五十億美元（一百二十億歐元）投資於真正的風險投資基金，這些資金更可能是針對初創企業或早期階段的企業；這比前一年增長了 44%，顯然是令人鼓舞的結果。[133]

要進一步提高這些數字，政策之一是取消對創新企業形成和成長的其中一個最大，如果不是唯一

[132] Advanced Technology Program

[133] 歐洲風險資本協會提供這些初步數據，請參見 http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_8_art_190_att_935.pdf。

的最大障礙：法律和制度上阻礙企業開除冗員或表現欠佳的員工；在這方面有些國家已豁免最小的企業。正如我們已經指出，過於嚴格保護現有工人即是抑制僱主僱用新工人。要解釋歐洲缺乏快速發展的新企業，我們認為這一點尤其重要。若然在今後公司需要更多員工時，就鎖定要永久僱用，不論員工的表現或公司的商品或服務市場有變化，那麼為什麼要這樣麻煩去開設未來的創新型企業，更不用說為這樣的企業融資？事實上，我們懷疑一些非常成功的歐洲新企業出售給其他企業而不是內部擴大，例如 Skype（首創基於互聯網的電話服務），原因之一可能是在科技迅速變化的環境中，創始人不想承擔永久勞動力的固定成本，無法因應市場需求作出簡單過渡到其他工作。同樣的擔心態度還可以解釋為一些歐洲準創業家（如 eBay 創始人之一 Pierre Omidyar）移居海外（到美國或跨越英倫海峽到英國和愛爾蘭）去創業，而不是在自己的國家打拼。

日本的勞工問題有所不同，但風險資本沒有在日本起飛，這也是重要原因。正如我們已經指出，日本大企業採用傳統的終身僱用制，大大防礙現職員工離職去開辦新企業，即使是那些最有潛在創新意念的員工。如果創業失敗，這些前僱員不僅無法重返以前的企業，也很難在其他企業找到工作，幾乎是不可能。這樣的制度也使得罕見的創業家很難找到合適的員工或合作夥伴來幫助他們。知道這一切，有潛力的資金來源為何還會有興趣融資這些合資企業？

因此，文化在維繫任何做法或模式有其重要作用，但我們不相信這是不可改變。相反，政府改變政策可潛移默化改變準創業家和可能資助他們的投資者的態度；這些政策在歐洲是勞動市場要更靈活，在日本也許是激勵日本企業創新和容許或鼓勵員工追求創業。特別是如果更多人有自由爭取創業夢想，如果其中一些企業證明是成功，其他準創業家和資助者會看到夢想是可以成真。

我們認為，利用在歐洲和世界其他地區一個極不可能平台的最近事態發展，可以啓動這種良性循環；這個極不可能的平台就是慈善事業。直到最近，為慈善事業成立基金會幾乎是美國的獨有現象。除了少數例外，歐洲或日本富人把財富留給家屬，而不是在有生之年捐贈，或在死後遺贈基金會。這種所謂「文化」模式已發生變化，尤其是在歐洲，因為富人現在留意到美國富人的行為（《捐贈 Business of Giving》，2006）。如果可以改變捐贈「文化」，那麼投資「文化」也可以改變以賺取利潤。

如何在歐洲和日本具體實現形成創新企業這個良性循環？我們的答案與上一章對拘泥於國家指導的發展中國家（和更先進的國家）的建議是相同：從邊緣開始改革。因此，在歐洲大陸，除了我們在上文提到的措施，歐洲國家可以在某特定日期之後，依法成立的新企業完全（或接近）豁免適用於其他企業的勞工保護法律。我們建議豁免的的基礎是日期，而不是規模；一些歐洲國家已有規模這方面的法律，也因為規模「門檻」不僅建立了門檻的「缺口」，而且正如上文指出，這首先是對建立有高增長潛力的企業形成強大障礙。事實上，歐盟的創業綠皮書錯誤提出放鬆監管一般的小企業。這是錯誤的標準。如任何管理領域（除了勞工）需要放鬆監管（我們認為這是可能的），這應該是基於日期，即是只追求新企業；基於日期比基於規模更能激勵新企業形成。

目前的繁重勞工保護措施豁免新企業，其政治和經濟理由很簡單：這不會威脅到現有企業的工

人，只會惠及創業家和新企業聘請的工人。當然不是全無危險，當前企業的工人可能認爲這種改革只是嘗試開放的可能性：現有企業可能開設新企業，或者更大膽的關閉和完全變身，只是爲了利用豁免。從純經濟角度來看，我們不擔心這種可能性；相反，這可能是可取的辦法，導致歐洲以更大規模進行更快的經濟改革。但實際上，任何改革都可能以以這種方式輕易擴大，變身爲激進的休克療法；我們已經質疑其政治上的可行性。出於這個原因，豁免監管建立新企業的法律必須明確禁止現有企業爲了享受轄免，把部分或全部業務轉移到新公司（雖然政治上是可以讓現有企業爲了享受轄免而設立新企業或附屬企業，僱用額外的工人。）。

進一步減輕歐洲工人憂慮邊緣的變化會影響到他們，這可能是有好處和必要。丹麥是榜樣。丹麥容許企業僱用和解僱工人，沒有重大障礙，也嚴格限制其（高）失業福利，但同時政府分擔再培訓費用和補貼接受新工作工人的工資。至少有一項媒體報導，這制度似乎可以解釋丹麥的失業率只是歐洲鄰國的一半，而工人對就業保障的擔心遠遠低於歐洲各國（Walker, 2006a）。一個相關的概念是工資保險：在有限的時期內（也許兩年），政府補償被開除工人接受工資較低的新工作。值得稱贊的是德國爲年長工人通過工資保險的限制版本（美國也有，但只限於工人能夠證明是因爲外國進口而被裁員），並減少了長期的失業福利。[134]

日本促進創新的企業精神可能會更加困難；那裡的正規勞工保護不是主要問題，困難源於終身僱用制。政府可以開始改變，但不用直接挑戰就業體制本身。具體來說，日本企業如投資由僱員創辦的企業，政府可給予稅務優惠或其他與稅務相關的誘因。優惠限制在員工創辦的企業，理由是防止公司可能「愚弄」稅制，只要開設新公司就可以獲得稅項抵免。事實上，爲了避免這結果，可能有必要限制企業稅務優惠的資格：員工在新企業至少擁有最少若干百份比的股權。

最後，有些人可能認爲歐洲和日本的大學可以發揮更大作用，促進創業企業的啓動，一如英國劍橋大學似乎已取得一些成功。我們在下一章對美國提出這方面的一些建議，至少在原則上似乎也適用於歐洲和日本（如果不是在其他地方）。這很可能是真實的，但我們都不願意在這一點過於肯定。可能是過度概而論之，我們確信歐洲和日本大學的教員以往沒有追求創業或進行容易商業化的研究。[135] 更廣泛地說，在一些歐洲國家（例如法國），大學教師與產業合作是不受歡迎，因此沒有嘗試。相反，與商業相關的研發通常只在大企業，這是我們標記這些經濟體系爲大企業資本主義領導典範的原因之一。

但是，如果創新型創業家精神在未來這兩個或其中一個經濟體系生根，大學教師很可能有不同態度。如果發生這種情況，那麼我們下一章主張的政策，在美國大學促進以大學爲基礎的創新商業化，的確會適用於歐洲和日本。

在任何情況下，沒有更積極步驟以促進新的企業形成和增長，〈里斯本議程〉這些雄心勃勃的目標，例如大幅度增加整個歐洲的研發水平至國內生產總值約 3%，很少有機會能夠實現，正如最

---

[134] Brookings 研究所推動這想法。見 Burtless and Schaefer, 2002。

[135] 徹底分析困擾歐洲和其他國家大學的一些問題，參見看 Weber and Duderstadt, eds., 2006。

近一份歐洲「專家」報告所承認。[136] 研發開支是創新進程的投入，不是產出。企業是把將研發轉換爲成功的商業產品和服務的代理人。到目前爲止，一些歐洲國家已經有很高的研發投入但未能產生較大的社會收益，正是因爲整體環境不利於新企業形成和增長（Henrekson and Rosenberg, 2001）。這必須改變，否則更多資源投入研究和開發很可能只是浪費。

王金凱：歐盟企業創業政策及其對我國之啓示
陳碧芬：歐洲育成產業發展《淡江大學歐盟文獻中心通訊》第七期 25-28 頁
李威霆：法國就業法案改革始末：一場抵禦全球化與新自由主義的角力

結論意見

本章討論的經濟體系是大企業資本主義的一般例子。在這種形式的資本主義，經濟增長有兩個基本要求：消除創新型創業家建立新企業的障礙，以及鼓勵大企業進行積極的創新活動。很少有人談論可以幫助實現第二個目標的措施；第八章就關於美國方面詳細討論這主題，而提到的教訓在大多數情況下同樣適用於歐洲和日本。

這一章的重點集中於另一項同等重要的任務：在歐洲國家和日本刺激創新的創業家精神，這些體制是大企業資本主義的例子。我們不知道，確實也很難預測，我們提出的促進創新企業精神的遞增建議是否，以及在何種程度，在歐洲大陸和日本可以落實，但我們認爲嘗試不會有什麼缺點。如果措施不生效，至少可爲更積極的政策步驟鋪路。悲觀主義者可能認爲這是行不通的，因爲歐洲的反企業文化不能輕易改變。我們不認同這觀點（至少至現在爲止），原因應該是顯而易見。

我們建議的核心問題，如果有任何問題，是日本或歐洲大陸沒有即時的經濟危機，要求有這些措施。例如，歐洲大陸領導人通過諸如〈里斯本議程〉，宣布打算改革經濟，這是一回事。最近的歐洲議會選舉證明，要選民歡迎重大改革並付諸實施，是另一碼子事。有一線希望是中等和低收入的歐盟國家的公民，例如西班牙和東歐國家，認爲國家要更快趕上核心國家的生活水平：法國，德國，意大利；也是因爲在邊緣的改革會進行得更快。若然是這樣，會喚醒核心國家的選民，他們出於嫉妒會支持更加積極的改革。

中國的改革方法是從邊緣做起，沒有明顯威脅現有的利益；這應爲歐洲和日本的改革者帶來最好和最直接的希望。改革導致更多成功企業，因此經濟有增長；歐日的年輕選民明顯是潛在受益者。我們建議這些國家的領導人向年青人推銷改革，同時向他們的父母保證改革不會即時威脅到本身的利益。事實上，爲了他們子女的福利，同時確保政府承諾的醫療和退休福利能夠由未來的增長支付，這些步驟是最好的希望。

[136] 見獨立專家小組的 2006 年研發報告。

第八章

照顧和維護創業型資本主義

成功滋生自滿。自滿滋生失敗。餘下的只有偏執。
～據稱是英特爾企業創始人 Andrew S. Grove 博士的箴言

約近百年來，美國一直是這世界的領先經濟實力。其成功的部分原因，是美國一直是混合著創業和大企業資本主義的典型典範。但是，美國人和現在仿效美國模式的其他人能否有信心假設美國經濟將一如過往繼續成功？或者美國會一如以前的偉大文明（想到古羅馬和希臘），註定在可預見的將來會跌落或至少是停滯不前？我們不自稱是先知，但我們認為雖然有許多保持樂觀的理由，未來也有一些危險。我們在本章慶祝前者，呼籲注意後者，希望目前和今後的政策制定者將採取步驟幫助我們避免這些危險可能會譴責我們的命運。

總而言之，我們在本章建議美國經濟面臨最即時危險之一，是有可能轉化為創業精神較低的大企業體制，其特點是僵化，有限的激勵，又缺乏突破性發明。沒有簡單的公式可以防止這樣的結果，但本書的分析表明兩項基本原則的重要性：激勵創業精神和勸阻創業人才轉移到非生產性或破壞性的財富來源。在這最後一章，我們提供一些建議，如何更好保持大企業和創業型資本主義的關鍵平衡，某程度上只是匯集前兩章的意見。

人們不能簡單地把大企業體制的危險置諸不理。一方面，美國經濟並不總是有這樣一個大企業和創業型資本主義的不錯結合。1950 和 1960 年代是大汽車，大鋼鐵，大電訊企業的鼎盛時期，經濟更接近大企業資本主義體制。然後是 1973 至 74 年的石油價格衝擊，多年停滯，以及二十年令人失望的生產率增長。創業型創新東山再起，主要是在訊息科技和通訊，加上更加激烈的外國競爭（這迫使老大企業變得更有效率和提高他們產品的質量），有助美國經濟復甦。但是，正如俗話所說：沒有天長地久。可以想像的是美國經濟可能會回復到一個更加嚴格的大企業體制，認為這一模式無法重現只是一廂情願的想法。

事實上，已故的 Mancur Olson 是有遠見的經濟學家，他認為這可能是所有經濟體制的命運，尤其是在民主社會(Olson, 1982)。Olson 聲稱，隨著經濟老化，特殊利益集團的數量和權力有所發展。如發生這種情況，就更有可能他們彼此會有衝突。一如牛頓定律的有形物體，一些特殊利益集團要求採取行動遇上其他集團的逆反應，彼此致力挫敗對方的野心。往往結果可能是癱瘓或最嚴重的「尋租」：法規和政策只惠及特定群體，沒有照顧，甚至偏離大眾的福祉。Olson 在 1980 年代初期撰寫時，商會和說客已然泛濫，至今猶甚，這是他的洞識卓見的有力明證。[137] 回歸大企業資本主義會有類似的效應，通過放慢激進創新的速度導致利益集團的癱瘓。

我們在這一章集中於美國，特別是考慮可以做什麼以保持其大企業和創業型資本主義獨特混合體

[137] 又參見 Jonathan Rauch, 1994。

系的未來。我們著意美國，有三個原因。首先，這是我們最熟悉的經濟體系。第二，我們估計許多讀者是美國人。第三，即使對美國以外的讀者，我們認爲可以從美國經驗學到很多。

我們遵循前幾章的結構，提出正確結合創業型和大企業資本主義的四個廣泛先決條件，以及我們認爲要維持經濟健康關鍵措施的四種類型。我們評估三個適用於美國經濟的這些要求目前的趨勢。在某些情況下，沒有什麼令人擔心的；其他情況有很多令人擔憂，而在這方面我們會提供一些可能的解決辦法。但是，爲免讀者認爲我們搥胸頓足作爲本書的結論，我們以好消息開始：美國經濟一路走好的證據。

到目前爲止的生產力奇蹟

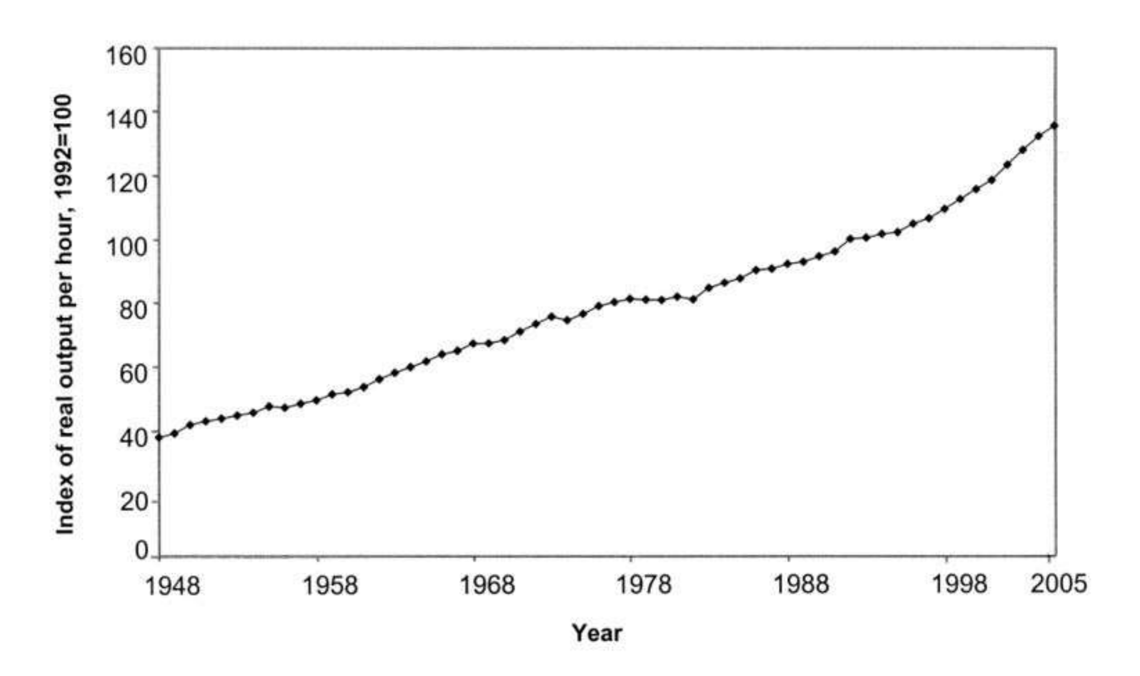
看看商業媒體，你會發現大量的統計數據：股票價格，通貨膨脹率，過去季度或一年的經濟增長率，以及目前的失業率。但是，從長遠來看，只有一個經濟統計數據是真正重要的：計量定量投入的產出增加的生產力增長率。因爲以佔國民收入的份額，最重要的投入是勞動力，這也是產生貨物和服務的成本，許多經濟學家更爲關注勞動生產率。我們也是這樣。

勞動生產率的定義，就是計量產生的每勞動單位投入的產量，一般是以每小時計算。又再根據定義，任何時間的勞動生產率的**水平**反映任何經濟體系居民的**平均**生活水平，而勞動生產力的增長率可以計量平均生活水平提高的速度。[138] 這並不意味著如果工人的生產率上升 7%，就理所當然以爲全是本身的功勞。技術改進，更多和更好的原材料，以及其他類似的發展都有重大貢獻，並有充分理由認爲在最近幾個世紀，創新一直是生產力增長的主要來源。因此，雖然是比較容易測量生產力及其增長，要充分確定增長的成因是極其困難的。[139]

---

[138] 把生產力統計數據轉換成完全站得住腳的平均生活水平指標，要有一些調整。首先，我們必須理清通貨膨脹的影響：在 1950 年工人每小時生產價值$10 的商品，在 2005 年每小時生產價值$20 的商品，他的生產力沒有增加一倍，因爲通貨膨脹率把 2005 年$1 美元的購買力降至低於 1950 年的$1。另外的事實是工人的家庭人口不同。如果兩個工人賺錢一樣的多，人數較多的家庭將無法實現小家庭的高生活水平。最後還有一個事實，即美國工人的部分產品是出口，而不是在國內消費，而他的一些消費項目是來自國外。統計人員計及所有這些和其他並發因素而調整數據。

[139] 爲了反映資本設備（和建築物）也是生產商品和服務所必需的，一些經濟學家轉用更廣泛的「多因素生產力」來計量經濟體系的長期表現。這項計量的定義，是總產出除以兩項主要投入（勞動力和資本）的加權平均數。權重一般是每項投入（生產要素）產生國民收入的份額（假設某種形式的「生產函數」把產出與這兩項投入相連）。雖然這些成分在不同國家有所不同，作爲粗略概括，勞動力收益通常佔一國產品約三分之二，資本供應者賺取另外三分之一。



直軸：每小時真正產出的指數（1992 年=100）

圖 6：美國勞動生產力指數（非農商務），每小時實際產出，1948 年至 2005 年。

資料來源：美國勞工統計局《主要部門生產力和成本指標》，2006 年。參見 http://data.bls.gov/。

然而，我們知道，美國和其他富裕經濟體的生產力，在過去兩個世紀一直增長，幾乎沒有間斷，儘管速度時快時慢（見圖 6）。增長速度一直受起伏困擾。美國在二戰後的二十五年，即 1948 至 73 年，生產力增長平均每年 2.8%，這是美國勞工統計局的數據。1973 至 95 年，增長放緩：每年約爲 1.4%；但是在 1995 至 2002 年間恢復到 2.8%，一直至到 2005 年更高的速率（略多於 3%）。我們的每年收入增加率在 1.4%和 2.8%之間的差異，似乎不是很多，但這差異逐年增加，一如銀行帳戶的複利計算。以每年 1.4%穩步增長，以購買力計算，百年後我們子孫的收入平均爲我們的四倍。但是，如果是以 2.8%穩步上升，我們後代的購買力將上升爲我們的十六倍。生產力增長率看來是微小的差異，很快就顯得極爲重要。

許多經濟學家認爲生產力復甦頗大程度上歸因於 1990 年代的訊息科技，包括電腦，電腦軟件，互聯網等。訊息科技業界本身的生產力有驚人增長。例如，美國勞工統計局收集的統計數據表明，在 1993 至 2003 年間，電腦和電子產品製造業的勞動生產率（每小時產出）每年增長平均爲 15%，相對於整體製造業平均爲 4%（美國勞工統計局，2006；Schweitzer and Zaman, 2006）。電腦製造業這個非同尋常的生產力增長速度，推動力是電腦技術進步和電腦行業在生產過程採用的科技。這快速增長也說明了「摩爾定律」：Gordon Moore（英特爾創始人，世上最大的電腦蕊片製造商）預言蕊心的晶體管數量將每 18 個月左右翻一番。

有利用訊息科技的經濟其他部分，其生產力也受益於訊息科技的奇蹟。一如工業和家庭開始使用電力，訊息科技要經過幾十年才對其他經濟部門的生產力增長有很大的影響。但是，一旦其他行業學會使用，後果驚人；有理由把 1990 年代勞動生產率增長頗爲重要的組成部分歸功於訊息科

技的作用和能力增加。[140]

最新的數據表明，美國的勞動生產率自 2000 年以來以更快的速度前進：至 2005 年為止是超凡的 3.5%。這樣高的增長在未來能否持續？若然未能維持，會後退多少？經濟學家對此有嚴重分歧意見。在我們看來，最有可能的結果是生產率增長會稍為下降，因為提高生產力的訊息科技最終將會放慢，而事實上政府的官方預測也反映這一點。例如，國會預算辦公室和社會保障行政部門，預測長遠的未來生產率增長略微超過 2%，高於 1973 至 95 年令人失望的 1.45%，但遠遠低於過去十年的 3%增長率。歷史表明，極為迅速或特別緩慢的勞動生產率增長不會維持很久。事實上，勞動生產率自 2001 年以來激增接近 4%，至 2005 年增長不到 3%。

表 17：勞動生產力不同增長率的長期後果		
如勞動生產力年增長率是	五十年後平均收入上升	一百年後平均收入上升
2 %	170 %	620 %
3 %	340 %	1820 %
資料來源：作者計算		

這嚴重關繫到子孫後代。表 17 說明勞動生產力年增長率為 2%和 3%其中差額的長期收入後果。

這些未來的增長率，那一個會落實很可能取決於下一輪重大創新突破的性質，也就是說是否會一如互聯網的重要。一些突破可能會帶來巨大的社會經濟效益，但經濟統計數據不會顯示；可能的例子有生物科技或其他醫療研究的重大進展。這些發展延長我們許多人的壽命，但長壽的好處不會見諸更高的國內生產總值。相反，隨著人口老齡化，目前和今後的工人福利負擔都會增加，從而政府借貸增加導致較高的稅項和／或較高利率，兩者都有可能抑制經濟增長。其他的突破，如納米技術或某種現在不可預見的新產品和生產技術組合，將會包含在經計算的國內生產總值。如果本書的論點正確，這些激進的突破更有可能來自較小和較新的企業，但無論小企業能拿出什麼，要大規模生產和提高可靠性和擴大能力規模，較大型的已有企業將是至關重要。

經濟增長持續，不僅對於要滿足美國人希望繼續保持競爭力排名第一是重要，如果我們要在許多層面繼續改善我們的生活質量，經濟增長是當務之急。鑑於人口迅速老化，這趨勢在日本和西歐更為明顯，經濟增長也是很重要。人口老化，政府要承擔將越來越大的責任，以履行國家福利制度的承諾；社會保障以及也許更重要的醫療保險；而這時候國家正面臨著許多其他緊迫的優先事項，包括在國內外的國家安全開支增加，防範恐怖主義，以及擴大醫療保險以保障近五千萬名六十五歲以下沒有醫療保險的美國人。在這種情況下，任何可以提高科技變革速度的措施，因而提高經濟增長，將受到歡迎。

[140] 弄清楚資訊科技及資訊科技使用部門對提高美國勞動力生產率的貢獻，歸功於聯邦儲備系統的幾位經濟學家：Stephen Oliner, Kevin Stiroh, and Daniel Sichel，以及哈佛大學經濟學家 Dale Jorgenson。參見 Jorgenson et al., 2002；Oliner 與 Sichel, 2002。

出於所有這些原因，至關重要的是美國要保持，以及理想的話能改進，滿足第五章概述的四個先決條件，以確保正確混合創業型和大企業資本主義。這一章和其後一章方便的把四個先決條件結合爲三個：

1 必須保持，更理想的是加強，足夠措施來激勵**生產型**創業，包括適當的獎勵和適當保護這些獎勵和盈利過程；
2 必須限制，更理想的是消除**非生產型**創業精神；和
3 必須保證大企業之間的創新競爭繼續。

激勵生產性創業

增長的三個先決條件，第一項是各種激勵，鼓勵人們創業，運用生產手段以實現其個人目標，大概是財富，權力和威望的某種組合。爲此，最簡單的說法是社會必須對最成功的生產型創業家提供一些最高獎勵；尤其是規則和體制必須消除對這種活動的障礙，必須提供或至少不會干預成功帶來的金錢獎勵，必須保障這些獎勵，提供某種程度的保證獎勵不能隨意被拿走。

一般情況下，這些問題的最後一項不再有嚴重爭議；在較早的歷史時期，在一些非資本主義社會，國王或橫行無忌的貴族或軍閥可以隨意巧取豪奪生產型活動的收益。今天，至少在經濟發達的國家，有法律界定產權和詐騙或盜竊應受的懲罰，對生產型創業家提供合理的保護。這套保護資產積累的體制，只有一個元素需要更廣泛的討論，尤其在美國的背景更具意義，那就是專利制度。雖然要鼓勵生產型創業，專利是必要的，但近年來美國的制度似乎已變得**過於**保護，這不僅會阻止新創業家創造新的市場，也保護了現有企業免受競爭的熱氣。

在其他大多數方面，對於在所有必要的戰線激勵生產型創業，美國保持著良好記錄：有開發得很好的產權制度，近年已減少邊際所得稅稅率以及一些妨礙生產型創業家工作的條例。儘管如此，隨著美國人口老化，需要取得資金以支付福利，如養老金和醫療保健，所得稅體制將受到越來越大的壓力。企業所得稅，假設仍然存在，可以調整以加強刺激增長。在財務報告醜聞十年之後頒布有關財務報告和企業管治的新條例，現在看來對新企業是過於沉重。我們稍後逐一討論。

消除障礙以啓動生產型創業

使生產型創業具吸引力，最明顯一步是消除建立新企業的任何障礙。這比看起來較爲困難。在世界許多地區，官僚主義是建立企業的巨大障礙。幸好在美國，有關創業的技術、法律和制度費用仍然很低；世界銀行的《經商》報告有一貫的記錄。互聯網很可能會進一步減少這些費用，因爲在更多州市和地區，無需親自去到政府辦公室就能取得必要的授權和批准。越來越多其他國家擁抱互聯網，也會有同樣的效果。

更廣泛地說，訊息科技和通訊行業的科技進步，大大減少了進入一些訊息科技和許多互聯網相關業務的相關資本成本。零售商和中介商的成本可能只是幾千美元，以購入一台電腦，一些相關設

備（如打印機，掃描儀和傳真機），以及一些現成的網站編寫軟件。[141] 事實上，開辦成本現在是這麼低，許多互聯網企業成立不再需要風險資本資助，因爲可以在相對較短的時間內取得正數的現金流。這顯然是有利的發展。互聯網正成爲強大的引擎，在整個經濟體系減少成本，提高生產率（Litan and Rivlin, 2000）。

然而在這方面，一如其他考慮，有理由擔心在更遙遠的未來，日益增加的趨勢是許多新創企業出售給大企業，而不是「上市」，至少在美國是如此；在 1990 年代，「上市」是高科技企業創始人和早期投資者常用的退場戰略。事實上，有相當多的大企業，例如微軟，思科和英特爾等，已大量把研發外包予創業型市場，等待創新型企業來證明自己，然後購入整盤生意，或至少購買新企業的股票，一如在 1990 年代風險資本家向許多高科技企業打主意。這使得一些風險資本家尋找其他投資機會。

我們不是擔心風險資本家的好處，而是擔心建立於激進和顛覆性科技的小規模，年輕的創新企業如果經常被更大規模，更官僚，可能沒有同樣創業精神和文化的企業吃掉，創新企業將無法實現企業及其創新的真正潛在能力。的確，近年來這趨勢已頗爲顯著，由新企業把握機會，進佔成功前輩離場留下的空間。但這過程仍然令人關注，未來的政策調整可能需要確保創新型新企業的管道源源不絕。

另一個可能影響今後創新企業成立，令人擔憂的公共政策制定，是最近收緊了破產法意想不到的效果。美國國會在 2005 年修改破產法，不知道個人破產有百分之二十可能事實上是與經商有關（Lawless and Warren, 2005）。由於許多創業家開始時是以信用卡來資助活動，修改破產法迫使宣布破產的人士要償還更多的債務（似乎是好事），可能無意中阻止新企業成立。有效的破產法是重要的，因爲企業離場越是困難，創新型企業家就較不可能敢於承受創業的風險。我們不要忘記，阻礙不成功企業離場，實際上是相等於增加進場的成本。

稅收政策

像本書一樣的著作，經常把重點放在作者認爲是對增長至關重要的力量，建議各國政府提供一些補充獎勵以加強這些力量。最經常提出的獎勵辦法也許是減稅，稅項抵免，或降低有助經濟擴張活動的稅率。事實上，美國聯邦政策制定者近年來已對各種活動提供大量稅收優惠，這是目前稅法複雜的原因。在 2001 和 2003 年，美國總統布什提議和美國國會批准兩項減稅法案，大幅降低個人的邊際所得稅稅率，尤其是高收入納稅人，以及（至 2007 年）訂立企業紅利支付 15% 的利率。這兩個稅務法案一共把聯邦所得稅佔國內生產總值的比例，從 2000 年的 20%降至 17%。2005 年 11 月，由布什總統任命的稅制改革特別諮詢小組概述了廣泛的建議，駁回了一些個人扣除以簡化稅法（值得注意關於各州和和地方所得稅的建議），並進一步降低個人邊際所得稅稅率作爲權衡取捨。小組還提出有關企業所得稅的建議，以加強刺激投資（提議所有新投資列爲即時開支，從而免受徵稅，但拒絕扣除任何借貸利息）。一項研究認爲，通過減少當前稅制的

---

[141] 對於一些新的軟件，主要投資是人力資本和聰明才智，或所謂的汗水資本。最戲劇化的說明是 Skype 的成功，是由兩位芬蘭人發明的互聯網長途電話服務，在 2005 年這項獨創性服務以 26 億美元連本帶利出售予 eBay。

一些歪曲，小組稅務建議的簡化要素應惠及創業家(Bruce and Gurley-Calvez, 2006). 。

與簡化稅制同樣重要的是稅制的結構；任何稅制的核心目標是**自給自足**，也就是收集足夠的收入來支持政府的開支。爲此，布什的減稅小組其任務是沒有價值的，因爲它的唯一指示是審查不會影響總稅收的提案。然而，這指示忽視了財政預算的數學。面對嬰兒潮一代即將退休，加上醫療費用持續快速增長（儘管研究和科技進步提高其質量），政府的三個主要福利項目（社會保障，醫療保險和醫療補助）中的聯邦政府支出預計將迅速增加。特別是除非福利結構有改變，這些項目的聯邦政府開支，在 2005 年佔國內生產總值稍多於 8%，預計在 2025 年將達到近 14%，2050 將高達 19%。[142] 由於這一時期的其他聯邦政府支出，其中包括利息，很可能至少佔國內生產總值 12%（2005 年水平），很顯然稅收佔國內生產總值的比例不能保持在 17%而赤字佔 GDP 的份額不會暴升。在某種程度上，不可避免的是未來的國會和總統必須達成一攬子削減預算開支中的福利增長，**而且還要加稅**。

當然沒有人喜歡加稅；向已習慣於 2001 年稅收法案降低邊際所得稅稅率的大眾推銷加稅將是極其困難。從經濟角度來看，重要的是任何加稅要對長期經濟增長損害最少。什麼樣的加稅最符合該測試？

從原則上說，通過消費徵稅，而不是較高的所得稅率來籌集額外收入，應該最不傷害經濟，因爲消費稅應鼓勵私人儲蓄，而這反過來又應降低利率，從而增加投資（從長遠來看這可能導致**較高**增長，雖然短期內增長放緩，這是由於消費稅對總需求令人沮喪的影響）。相比之下，提高所得稅稅率帶來一些阻滯努力工作的風險，儘管全面提高每個人（員工和企業主一視同仁）所得稅稅率不一定會特別阻礙創業型活動。[143]

但是消費稅有其缺點。一方面是很難設計其影響是進步的消費稅，即是低收入納稅人繳納的稅額相對較少於高收入人士。再者，更爲切合我們手上的問題是某些種類的消費稅，例如增值稅，實際上可能傷害創業家，要求他們他們在銷售產品和服務可以取得收入之前，已經要爲生產的投入付稅；要有銷售才有資格獲得退還投入稅。因爲某些投入要支付直接銷售稅，創業家的現金流可能受到不利影響。

因此，以更進步的方式來增加收入而又不會令人失去工作或創業努力的動機，將會是「擴大稅基」，即是保持邊際所得稅率不變，但削減扣除和豁免。這可能是理想的經濟成果，但擴大稅基的辦法可能是在政治上最不容易接受的增加收入的方法，因爲這方法的目標是具體，可識別的組群，即是那些受益於扣除（住房建造業，州政府和地方政府官員和慈善組織，僅舉幾例），而不是由全體負擔。

---

[142] 數據來自國會預算辦公室網站：http://www.cbo.gov（中度開支的情況）。

[143] 例如，Gentry and Hubbard（2004）顯示，稅率表對創業家的影響，比稅率水平更重要。他們具體表明稅率表越是累進性質（收入增加越多，邊際稅率上升得越快），個別人士較不願意成爲創業家。假設這些結論成立，那麼全面增加邊際所得稅率應會提高收入，不會對創業家精神有嚴重影響。（譯註：累進稅率：隨課稅所得額的增加而級距提高的稅率，也就是課稅所得額越小，稅率越低，課稅所得額越大，稅率也逐級遞增。資料來源：http://fund.chinfonbank.com.tw/z/glossary/glexp_673.asp.htm）

顯然，在本書鉤劃在政治上是最少害處，又會對增長和創業家精神做成最少傷害的一籃子稅制，對我們來說沒有什麼比較優勢。我們所能做的就是突出涉及的權衡取捨，同時強調另一方案：「不作爲」，從長遠來看對創業家和所有美國人而言是任何增加收入的辦法最壞的取捨；「不作爲」就是已知社會保障，醫療保健和醫療補助或類似其目前形式的替代，依然不採取行動以提高收入。

財務報告要求和 Sarbanes-Oxley 法案

法律要求以及爲符合這些要求所付出的努力和成本，可能阻礙企業發展。這些成本可能不會強加諸初建立的企業，但會影響日後有盈利時企業擴張的前景（如新企業證明是成功的），這可能妨礙生產型的創業活動。

一個重要的例子是最近通過的政策以努力防止金融不當行爲；安然，世界通訊以及其他突飛猛進的企業的失敗，導致了 2002 年的 Sarbanes-Oxley 法案和在主要證券交易所上市交易的相關改變。改革要求：獨立董事應佔上市企業董事會的多數（而不是企業內部管理人員）；上市企業對內部監控進行廣泛的年度內部和外部審計（這機制是確保企業資金不被濫用），餘下的四家大型會計師事務所（以及任何較小的上市企業審計事務所）須受新成立的上市企業會計監督委員會[144]監督。　。

我們特別感興趣的是廣泛審計和獨立董事的要求。沒有黑白答案的問題：這些措施的成本是否提供足夠的好處，即是比先前以刑事處罰那些參與企業財務醜聞的人士，更能減少不當行爲。「上市」就是前身由私人擁有的企業，邀請公眾通過購買企業股票獲得部份所有權。最低限度，這些「上市」的額外成本可能助長成功創業爲避免公開發行而出售給大企業的趨勢。再者，還有零星報告指出，無論 Sarbanes-Oxley 法案是否嚇怕了年輕的企業上市，這已經讓企業創始人在上市後無心留在企業。有更多上市企業準備「私有化」，也許是爲了避免與 Sarbanes-Oxley 法案有關的監管。

很難知道所有這些影響在現在或未來有多重要，但正如俗話所說：有煙必有火。雖然我們沒有打算總結謂 Sarbanes-Oxley 法案的成本已經超過了好處，可以想見的是總體來說好處多於成本；似乎環繞著 Sarbanes-Oxley 法案的影響有足夠的周邊「煙霧」，値得研究人員和決策者進一步審視這法案，以確定法案或執行法案的規章是否可以修改，使其更符合成本效益。

一個良好的開端將是完善第 404 條規則，使內部監控的審計是比現在看來更加基於風險。檢討應適用於執行與法案相關的規則，大小上市企業一視同仁。在撰寫本文時，美國證券交易委員會似乎正進行這樣的活動，並於 2006 年 12 月提出澄清以實現這目標。[145]

---

[144] Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB).

[145] 2006 年 4 月，美國證券交易委員員一個小企業諮詢小組建議：較小規模的上市企業可獲豁免，或是受比大企業寬鬆的 404 版本監管。委員會拒絕這建議，因爲這將無意中引進區別大和小企業的人工區分，可能阻礙小企業增長壯大。較爲低風險的做法是該委員會採納的方法：小規模上市企業要遵守 SOX 法案所有規定的生效日期延至 2007 年底。

另一個更雄心勃勃的想法，是由美國證券交易委員會指定不同級別的「404 強度」，讓股東選擇他們想要的。因此，如股東對目前管理層有疑心，擔心或關心，可以投票最強度（和昂貴）的內部監控審計；較爲信任管理層的股東可能會選擇較寬容的版本。誠然，這將需要一些工作來落實這些選項的細節，但至少在原則上，如果投資者在這件事有一些參與，我們認爲可以減少對 404 審計的相對成本和效益有這麼多的猜測。

法律保護知識產權

以專利，商標，版權和商業秘密法等形式，由法律保護創意一直是美國法律結構的部份。憲法特別提及專利和版權。專利的權利起源於意大利，可追溯到 15 世紀。

從原則上說，所謂的知識產權是爲了鼓勵發明家和創業家參與產生和傳播創新的活動。現實是更爲複雜。當涉及到促進創業精神，保護知識產權有兩面性。一方面，有一些法律的保護無疑是鼓勵創新所必要的，雖然創新所得回報的最大份額是歸於社會整體，而不是發明人或原來的創業家。[146] 一方面，太多的法律保護可以阻礙創新和創業家精神，特別是錯誤保護不屬於真正新鮮的產品或生產方法或服務提供。不適當或過於寬泛的法律保護，提高了創業家進入的壁壘，完全阻止一些來自發展中國家的創新或推廣新工藝或新產品。找到正確的平衡，或在兩者之間穿針引線，是困難的，但極爲重要。

建立保護知識產權的制度導致第二個目標的衝突。作爲保護社會利益的手段，專利和版權有兩個主要目標。一個目標是確保創作者有機會從他們的努力獲得一些獎勵，這既是公平也是獎勵進一步創造性的努力。但第二個目標明顯與此是不相容的，那就是他人易於取得和傳播，以確保創新爲整個社會帶來的好處是重大和合理可行的廣泛使用。

這兩個目標之間的衝突得到廣泛承認。取得知識產權的障礙較低，創作者較少能指望因使用而收費。如果沒有什麼障礙，任何人都可以利用新的，受法律保護的創意，取用的價格幾近於零。然而，有一種方法可以協調這兩個目標，至少是在原則上。與人們的猜想相反，專利一般沒有阻礙傳播，而在各種各樣的情況下方便並鼓勵傳播。要了解這一點，快快回顧歷史，然後看看專利法如何可以促進發明和披露。

[146] 耶魯大學經濟學家 William Nordhaus 非常仔細計算，說明發明家的創新總價值，平均只有 3%是落在發明家的口袋（Nordhaus, 2004）。這數字乍看似乎難以置信，但當考慮到自工業革命以來，世界上所有較富裕的國家的收入增加，其中大部分增長大概是因爲發明和發現，而 Bill Gates 和其他非常成功的創業家的收入只佔其中小部份，這說法就更容易接受。



英皇亨利六世的制誥（英國劍橋大學英皇書院藏品）。

歷史的怪點是專利開始時不是爲了獎勵創造新穎，商業上有用的知識，而是促進從一國轉移到另一國。North and Thomas（1973）指出，所謂的英皇制誥源自 1300 年代英格蘭，一如現在是把制誥點名的物品其生產和銷售的壟斷權利在指定時間內授予某人。[147] 最初，這些權利不是授予該發明的發明人，而是授予可以在本國竊取發明，向英格蘭輸出的**外國生產商**。換言之，專利是用於誘導技術**轉移**，而不一定是技術**創新**。第一個這類的函件是爲此目的授予一位比利時織工。隨後英格蘭鼓勵許多其他活動（除了紡織）從歐洲大陸各地搬遷到英格蘭：採礦，金屬加工，絲綢生產，製造彩帶等等。事實上，伊麗莎白一世頒發的五十五項壟斷特權中，有二十一項是頒發給外國人或歸化子民的各種產品。[148]

現代的做法主要是把專利授予本國的發明人。始作俑者是 1623 年英格蘭法律的〈壟斷法約[149]〉。當時國會極爲憤怒皇室濫用英皇制誥以獎勵寵臣，其目的與鼓勵創造創新沒有任何關聯。自此至近今幾十年來，自願傳播專利材料已成爲主要經濟活動。更重要的是世界各地的專利法自此以來都要求專利持有人披露值得取得專利的技術細節。因此，專利不但沒有是阻礙這進程，而且發揮了關鍵作用，有吸引力促使專利擁有人願意有效率和自願傳播。事實上，至少在十九世紀下半葉，出售或出租知識產權已變得如此有吸引力，導致創造這類交易的市場，並得到專門從事所需活動的專業人士協助。

[147] 「英皇制誥 Ryal Patent」是皇室發出的函件，供大眾閱覽（patent），有別於機密的密函。

[148] 例子包括肥皂，疏浚和土地排水機械，烤爐和火爐，油，皮革，磨床，鹽，玻璃，飲水杯，抽水的壓力泵浦，書寫紙，處理回火鐵的機器，銑玉米，油菜籽榨油，布料修整，烘乾和熱軋（North and Thomas, 1973, 153–54 頁）。

[149] Statute of Monopolies

事實上，今天的科技銷售，特許和貿易已成爲大型活動。Arora, Fosfuri 與 Gambardella 列出「科技市場主要交易商」的範例名單，其中包括許多大企業。[150] 他們還報告了英國諮詢公司調查 133 家企業的結果，調查的企業有 77%曾取得其他企業的技術特許，而 62%有授予特許權給他人。但他們也指出：「但比較企業的內部研發，以財政預算計，許可權證只是相當溫和的活動。該調查估計，從他人取得科技授權分別只佔北美，歐洲和日本受訪者其總研發開支的 12%，5%和 10%。」(Arora, Fosfuri, and Gambardella, 2001, 30–31).

對於一些企業，參與技術市場是極其重要。例如，出售聚丙烯技術是聯合碳化物企業的重大活動。IBM 告知本書作者 Baumol 該公司與世界各地的電腦重要元件主要生產商都有技術交流合同。顯然自願傳播不是孤立和不尋常的現象。

然而，專利法運作有很大的改進餘地；特別是在美國，越來越多的證據表明過於嚴格或過於寬鬆的專利規則兩者之間沒有取得可能的平衡，因此專利是授予「明顯」而非「新穎」的發明。專利商標局最臭名昭著的例子是決定授予亞馬遜網站「一次點擊」的功能【點擊此處購買】。但專利商標局批準的專利總數目顯著增加，這強烈暗示該局已不堪重負，因此更傾向於有任何疑點時，利益歸於專利申請人。例如，在 2004 年，專利商標局批準 181,000 項專利，1990 年只有 99,000 項。新申請每年有 400,000 項。以專利商標局現時的人手，將需要兩年時間才能清除積壓的申請，更不用說處理持續雪崩的新申請（Orey, 2006）。

Adam Jaffe 和 Josh Lerner 兩位教授認爲，專利商標局已變得更加寬鬆，部分原因是國會於 1982 年成立專門上訴法院，審裁知識產權的案件，而法官是一面倒向專利索賠傾斜（Jaffe and Lerner, 2004）。這些法官的行爲無疑就像政府官員一樣，以最大限度擴大機構的活動。另一個因素是專利商標局人手不足，而財政預算是和批准專利的收費掛鉤。因此，審核員沒有足夠時間來獨立確定專利申請是否真正的新穎，而一般而言，專利商標局有金錢的動機去批準更多專利。不管專利裁決的明顯轉變有什麼理由，不只是 Jaffe 和 Lerner 批判現行體制。兩個著名的機構：國家研究理事會（Merrill et al., 2004）和聯邦貿易委員會（FTC, 2003）也得出類似的結論。

當然，捍衛強而有力的法律以保護知識產權的利益團體——特別是軟件和娛樂產業——堅持非常不同的看法。他們在最低程度上贊成嚴格執行現有的專利和版權法，特別是面對例如 Napster 這種新科技，方便互聯網用戶能夠輕易複製音樂和視頻。（法院對此極爲同情。）一些支持更強大的知識產權法。還有中間觀點，認識到繁複專利和版權的潛在僵化效應，但淡化這種險況；因爲知道只有少數企業可以壟斷生產越來越複雜產品的所有必要的知識產權，大多數企業有強大動機彼此交叉授權其知識產權。[151]

---

[150] 其中包括微軟，IBM，AT&T，Monsanto，摩托羅拉，Bell South，戴姆勒奔馳，禮來，柯達，Sprint，飛利浦，西門子，通用汽車，漢威，波音，法雅，福特，通用電氣，日立，東芝，道氏化學，強生以及其他許多（Arora, Fosfuri and Gambardella, 2001, pp. 34–37 頁）。

[151] 這是《經濟學人》全面審查這領域的爭議所表達的觀點（〈創意的市場〉2005 年）。

我們的觀點是這制度有裂縫，可以改進。Jaffe 與 Lerner，國家研究理事會以及美國聯邦貿易委員會都各自提出一些技術性建議，目的是提高「專利質量」(使專利只給予真正新穎和不是明顯的創新)，減少可能取得專利保護的不確定程度，並降低取得專利的成本。至少在原則上這是無可非議的建議，而他們的具體建議值得認真考慮。

例如，有要求允許第三方在授予專利之前提出抗議，並給予專利批準後的行政審查有更強力度(例如，通過把推翻專利的法律標準從要求「明確和令人信服證據」的基礎修改爲「優勢證據」)。另一個想法是提高法官或特派員(不是陪審團)決定非常技術性問題的能力，特別是發明是否新穎和不明顯。有越來越多的共識，甚至是上述改革的反對者，應給予專利商標局更多資源以完成工作，但任何新資金應與專利費脫鉤(以使不鼓勵該局不是橡皮圖章處理申請)。誠然，對非專家來說，這些建議看似是技術性修補，但整體來說是朝著正確的方向發展：走向一個更好的體制，足以保護有價值的進步，而同時減少沒有價值的申請獲得批准的可能性。[152]

美國決策者也可以模仿日本專利制度的幾個特點，其目的是鼓勵傳播發明。這些措施包括：

- 專利是授予首先申請，而不是證明是該項目的第一個發明者。這樣的制度鼓勵儘早備案，將使披露技術資料早於目前美國的制度。(世界各地廣泛應用這制度，但不是在美國。)
- 在專利申請已經提交一段時期後，允許他人提前使用可登記專利的發明，只需要求他們支付「合理」版稅。在披露期間，用戶必須支付特許權使用費，除非可以證明申請人的發明「明知」已經被使用。這制度顯然增加了申請人未能與潛在用戶早日達成協議而面臨的風險。
- 以非常狹窄的意義來定義專利的覆蓋面，因此只會禁止其技術與專利項目非常相似，又未經批准的生產項目。任何專利制度都要求申請專利的概念是新穎的，但日本對「新穎」的解釋是相對鬆散。結果是對手在專利申請之後的披露期間學懂這發明的技術，會利用這些知識爲原來的發現設計一些小調整，然後就有權申請本身的專利以涵蓋這些差異。這顯然削弱了專利排除他人使用的權限。再者，原來的發明可能受限於衍生專利而無法在本身的生產過程使用本身的發明，因爲害怕侵犯「改進的專利」。[153]

所有這些專利規定對日本的創新者構成強大壓力，迫使要和競爭對手安排交叉授權。僅僅有這些規則存在，不僅對最初專利申請的成功構成威脅(因爲有直接反對的可能性)，而且即使專利批準後使用的權利可能被有專利的改進所限制。用 Ordover 的話來說：「日本專利制度把創新者建立排他性權利的短期利益，臣服於傳播技術這更廣泛的政策目標」(Ordover, 1991, 48)。因而日本模式說明一種方法可以把「遊戲規則」設計成爲激勵管理層的措施，特別是持有相當數量專利創新的大企業，以提高企業對經濟生產能力和增長的貢獻。

[152] 值得讚揚的是專利商標局本身一直在與一些科技企業攜手，力圖使專利過程更有效率和更可靠。因此，截至 2006 年初，該局在探索設立所有開放式源碼和相關文件的中央資料庫；專利申請可行性排名的索引系統；利用公私營部門各專家現有知識的方法(類似網上百科全書《維基百科》已經做了好幾年的方法)。

[153] 這些段落的內容撮寫自 Janusz Ordover (1991) 這份非常有啓發性的文章，其中敘述了日本有關的安排，並分析其後果。

不是很久以前，曾經有一段時間，沿著以上所言去改革專利制度的想法被視爲政治上不可想像的。「強大知識產權」背後的力量看來是極爲強勁，不容許「弱化」知識產權保護的任何改變。但是，2005 和 2006 年期間一件引人注目的事件可能已經改變政治版圖，並爲短期至中期的未來建設性專利改革搭好舞台。在這期間，廣爲使用的黑莓 Blackberry 設備（方便無線電郵）險被關閉，因爲這設備依賴的關鍵技術發明者——NTP 企業——差點兒取得法院禁令。這項威脅被視爲非常嚴重，以至美國政府的律師要求法院：假如發出禁令，要豁免聯邦政府、國會和司法部門的僱員。最後，關機的威脅得到解除，因爲在最後時刻黑莓製造商（Research in Motion 企業）以六億多美元達成庭外和解。由於黑莓用戶眾多，一家沒有從事製造，只是持有一些專利組合的公司提出這似乎是神神秘秘的訴訟，喚醒了決策者和公眾認識到專利原則和應用不僅波及創新，也是對會使用和依賴它的人們有潛在的巨大意義。

不鼓勵非生產型企業

我們主張的三管齊下計劃，第二個元素是是減少，理想的話是消除，有創業天份人才把他們的能力投向沒有生產力的動機，這實際上損害國家的生產力。非生產型創業精神可以有多種形式，例如，具野心的腐敗，形成有組織的犯罪團伙，或從事合法活動，如遊說立法機關以促使通過法律爲遊說者或他們的客戶帶來利潤。法院和監管機構爲聰明的律師—創業家提供許多機會。相對於其他國家，美國沒有嚴重腐敗問題；至少在非政府組織「透明國際」的 2005 年腐敗感知指數中，美國在 150 個國家中排名 17。[154] 已故 Mancur Olson (1982)預示的更大問題，是利益集團和遊說團體越來越集中，最好的情況是導致效率低下，嚴重的是削弱經濟增長。例子並不難找：未能成功認真改革由政府贊助的大團體（房利美 Fannie Mae 和房地美 Freddie Mac）；美國農民遊說獲得大量補貼（這使美國難以推動貿易自由化）；高科技和娛樂行業遊說擴大知識產權（一如上述，很可能走過頭了）；尋租訴訟，企業互相競爭以取得壟斷許可證，或起訴更成功的競爭者以求保護免受競爭。所有這些活動利用代表各方利益的創新努力。足智多謀的遊說者可以想到新辦法來實現其目標，靈巧的訴訟當事人的法庭活動可以很創新，如果他們成功，可以取得大回報；但這過程只是把資源從一個口袋轉移到另一個，對總產量沒有什麼貢獻。

要解決這些問題不是容易。似乎有些措施可以減少遊說的問題，例如公告民選官員得到的選舉捐款。代言組織泛濫；但根據美國憲法，這是不受披露要求管制，這已經顯示出是多麼容易繞過這些規則。

政府還可以通過規則限制尋租訴訟，雖然這是有爭論，也可能不符合維護受害方因爲合法的不滿尋求補救的能力。建設性改變的例子，是美國國會在 2005 年立法阻止集體訴訟的「論壇購物[155]」，那是原告人找尋對本身友好的州法院提出訴訟。根據新法，當原告人居住在與被告人（在典型的集體訴訟案中，被告人往往是大企業）不同的州省，訴訟必須在聯邦法院提交。更有前途的進一步改革是把涉及高度技術性的案件，如醫療糾紛案件，交由專門法院審理；有關專利的案件也應如是。但這未必是靈丹妙藥，因爲這些法院也可能被既得利益者俘虜（專利知識產權制度

---

[154] 訊息參見 http://www.transparency.org。

[155] forum shopping

似乎是這種情況（Jaffe and Lerner, 2004）。然而，到了某時某刻，可能會執行一些措施來減少非生產性創業精神。

避免濫用反壟斷法

企業敗於競爭對手，因爲低效率或產品質量不足，然後尋求保護，聲稱對手的競爭行動是「不公平」,「掠奪性」或「破壞性」；歷史多的是這些實例。當然有些情況是確實有企業採取措施，其唯一的可能目的是摧毀對手，例如企業利用雄厚財力，把產品的價格訂得遠低於成本，希望競爭對手因爲陷入價格比賽而破產。但也有一些所謂「假訴訟」：例如，當競爭對手的成本低，價格低確實是合法且符合公眾利益，但對手企業因而發起訴訟。被告人知道訴訟成本高，耗神費時，結果又不確定，可能迫使向原告人支付一定數額以交換撤回申訴；那些不能依靠本身實力而成功的企業因而有動機提出訴訟，作爲失敗的保險。

事實上，本書作者之一曾參與這樣的案子：多個飲料生產商聯合組成合作企業，生產的瓶子費用只有當時的壟斷瓶子製造商的一半。製造商通知前客戶，告訴他們將來必須以賣方所訂價格獨家向製造商購貨，否則將發起反壟斷訴訟指控他們。客戶拒絕，瓶子製造商於是起訴。幸運的是審理這案子的法官知悉原告的赤裸裸威脅，裁決訴訟敗訴。但是，這類案子並不總是這樣完善結束，特別是因爲外觀完全等同的訴訟可以完全是合法的。

可以採取一些步驟來阻止這種謀略訴訟。根據美國現行的規則，如果這類案子的原告獲勝，可預期取得法律費用以及三倍賠償（見下文）。但是，假如原告的案子毫無理據，即使被告人勝訴，原告一般不用支付被告人的法律費用。顯然，這樣的制度會鼓勵提出沒有理據的法律申訴，甚至可能確保原告人在這程序幾乎沒有損失。糾正這問題方法之一是通過「英格蘭規則」：在某類案件，如雙方都有商業利益的商業訴訟，敗訴一方支付律師費用。但是，如這更爲廣泛適用，合法權益受損的消費者可能有困難取得賠償。

另一個想法是重新規定美國的反壟斷法，長期以來這容許原告人勝訴時可得到三倍損失的賠償。這只會增加上文討論的虛假反壟斷訴訟的吸引力；要終結這一切，不僅要保護原告人免受更有效競爭對手的競爭，也要避免原告人得到龐大的金錢獎勵。採納三倍損失的賠償，原因有兩個。首先，違反反壟斷法的企業有相當機會消遙法外；如果企業無懼於要支付競爭對手的賠償會多於其非法活動做成的損害，就會著手侵犯。如果是這樣，三倍損失的賠償可能構成適當的威懾力量。但三倍損失的賠償的第二個理更令人懷疑：爭取「私人檢察總長」發現和起訴反壟斷濫用。雖然有一些合法的案子仍然是以這種方式啓動，往往是由政府官員負責調查和起訴案件的辛勤工作，而私人原告追隨這些事實之後，拿走龐大的損害賠償裁決。由於即使沒有三倍損失的賠償，原告人會有動機向政府投訴，我們認爲美國反壟斷法應取消三倍損失賠償的規則。

遏制其他沒有理據的訴訟

沒有理據的訴訟不僅強加不必要的交易成本，還會阻止創業和發展。尤其是一般權宜應急提出沒有理據的集體訴訟可以涉及數以億計，如果不是數十億美元的損害賠償。

應急訴訟往往是由日益有精密聯繫的原告律師提出，所作出的安排是原告不用提前支付律師費；如案子勝訴，律師瓜分補償的很大份額。這樣做法誘使一些律師圖利之計是尋找根本不會上到法院的可能案子，並引誘潛在的眾多客戶成為原告人，這些原告人沒有金錢損失的風險（技術上是有道德規則以防止這一切，但成功的原告律師似乎有辦法規避）。

集體訴訟開始時分兩個階段進行。首先，法院必須確定所有成員是「處境類似」或因同一原因而利益受損，才可以視為「集體」行動。在考慮是否作出這結論時，法院含蓄地假設被告人要承擔賠償責任，因此不可以在這問題上提出證據。第二，一旦確認為「集體」，法院進一步考慮被告實際上是否應承擔賠償責任，如果是的話，是多少（以集體計）。

對被告人而言，這兩個階段較重要的是第一階段，因為一旦法院批准集體訴訟，即使是沒有理據的原告人可以成為龐大風險。如集體人數眾多，總賠償額更為龐大。因此，即使他們是無辜（或認為自己是無辜），在「集體」已被確認的集體訴訟被告人可能只有選擇投降及和解，實際上是支付贖金以逃避訴訟現在威脅的危險。這顯然鼓勵進取的訴訟人找尋此類案件。

集體訴訟的效果實際上是勒索財力雄厚的被告人（本身有財力或是有責任保險為後盾）；減少鼓勵進取的集體訴訟，可能的辦法之一是允許被告人在這種情況下，在法院批准或否決「集體」界定之前，有有限的機會提出一些證據（如果它有任何證據）證明被告人是無辜。證據越有力，原告人如要維持集體訴訟的門檻就越高。我們鼓勵對這問題有興趣的法律界人士和經濟學家考慮其他辦法來解決這個問題。[156]

競爭和創新：讓勝利者保持警惕

以下是我們建議鼓勵生產型企業的第三個要素。第一和第二元素主要集中於個人創業家和他們的發明合作夥伴，假如不是全部都集中在這方面。第三元素的內容涉及大企業和刺激他們繼續創新的措施。在「創業型」經濟體系，這是適當和必要的，因為大企業在這些經濟體系中發揮重要和互補作用：累積企業發明的改良，促使和鼓勵廣大消費者有欲望和使用這些改良。再者，因為這些大企業激烈競爭，迫使他們在被競爭對手擊敗之前不敢鬆懈引入這些改進，這才導致創新和科技進步源源不斷。

我們將集中於若干政策工具以幫助確保這結果持續：主要是大企業不斷創新；首先討論反壟斷法的適當作用，並指出必須對外國貨物、服務、創意和資本繼續開放的重要，為創新比賽增加競爭壓力。企業所得稅條例有關處理股票期權的部份也可改進，尤其是要刺激大企業繼續創新。大學院系開發的創意已經是創新的重要來源，在未來的高科技領域很可能更為重要；這些創意可以更迅速商業化，促進創業成功。所有這些建議都應能推動大企業的技術創新和商業化。最後，有必要確保美國的大小創新型企業有足夠人才：訓練有素，適合二十一世紀日益技術化要求的勞動力。

[156] 我們較為不傾向美國民事侵權行為改革一項最受喜歡的提案：立法規定非經濟損失（那些「精神痛苦」）的上限。儘管有證據表明上限有威懾訴訟的效應（Danzon et al., 2004），這對因為被告疏忽而遭受嚴重精神痛苦的人士本質上是不公平的。

反壟斷規則和協作創新活動

第五章討論反壟斷法的作用不僅是在維護，而且也鼓勵競爭。無可置疑這些法律應繼續執行。與此同時，同樣重要的是反壟斷當局要更加重視執法工作，方便企業之間爲服務公眾利益的某些類型合作。在創新的舞台上這尤其是如此。創新有助加快消除過時的事物，使企業分擔在研究和發展進程中付出沉重的成本，使個別企業更容易承擔自己的開支。創新降低了研究和發展的風險投資，並減少重複工作，也有助兼容設計，方便企業的科技進步能順利與另一企業協調，同時促進各企業在開展本身創新活動時彼此學習。

在實踐中，反壟斷當局可以認識到這些合作的好處，運用「理性的寬鬆規則」，無論是在權衡合資研究，研究聯盟，甚至高技術產業兼併的競爭（或可能是反競爭）影響時，這些都可能是困擾著生產和知識傳播的市場失效時的最佳社會回應。事實上，目前在高科技產業擁有大量市場份額的企業合併（在這產業，研究、開發和部署新科技的固定成本昂貴），可以被推定爲有利於長期效率，尤其是在較少由科技驅動的產業。

事實上，美國兩個反壟斷執法機構（司法部和聯邦貿易委員會）的知識產權準則，已表明認識到合作的好處。[157] 更爲正規化宣告理性的寬鬆規則將清除一些剩餘的法律不確定性。[158]

開放邊界以加強競爭壓力

對外開放貿易和直接投資是引起一般公眾懷疑，有時敵意的經濟措施。人們普遍擔心歡迎其他國家的出口，尤其是低工資和生活水平的國家，將導致國內就業機會損失，企業少做生意，把工資壓低至可憐的發展中國家水平。幾十年來，受歡迎的輿論製造者已聯合反對「廉價外國勞工」製造的進口貨物帶來不公平競爭的威脅。現在，類似的投訴已針對把工作「外包」（或更準確的說是「離岸」）予支付較低工資國家的服務供應商。

對富裕國家把工作離岸外包，有錯誤和正確的反應。關起貿易的大門是錯誤，甚至只是通過關稅，配額或其他措施阻礙進口也是錯誤；這都肯定是錯誤的反應。經濟學家的標準結論認爲貿易對雙方有利，基本上是正確的（但 Baumol and Gomory [2005]表明，如企業把工作離岸外包，外國競爭可以降低這些好處的份額，但不會抵銷創新的進步）。進口國通過貿易進口外地製造商更便宜生產的產品，以交換出口國家成本較低生產商製造的物品。當交易各方都是在美國境內，我們歡迎交易；若然不認同這種有益交易對我們本身的好處，只會加重開放貿易和離岸外包對我們已經做成的任何痛苦。

正確的反應是如某國（例如美國）企業已有離岸外包，該國的生產者創新要更迅速，開發更好，更便宜的產品。有證據浮現表明把部分或大部分日常工作離岸外包的國家，正利用其相對優勢更迅速和更具成本效益把創新帶入市場（Engardio, 2006）。隨著創新的進步，各國可以擴大貿易，

---

[157] 美國司法部和聯邦貿易委員會《知識產權轉讓反壟斷指南》*Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property*, Washington, D.C.,1995 年 4 月 6 日。

[158] 最近有嘗試進一步闡明所涉及的問題，參見 Swanson and Baumol, 2005。

又同時體驗到經濟增長，創造更多就業機會，以及提高整體工資帶來的好處。這結果可見證於近期美國的歷史。進口佔總產出的份額，從 1995 年只有 11%升至 2004 年近 17%。然而，在此期間，家庭的平均收入增加了 8%，國內生產總值增長 30%以上，總就業人數增加 12%。[159] 很明顯，各國可以增加貿易和同時享受生活水準改善。

事實上，自由貿易再加上外國人建設自己的工廠的直接投資，使美國企業對競爭保持警惕，使美國消費者受益於更廣泛的產品和服務，價格更低。例如，如果沒有更具燃料效率和高品質日本汽車的競爭，美國汽車企業只會生產比現在燃料效率較低和較不可靠的汽車。鋼鐵和紡織工業等等已曾經歷同樣的過程。

這不是否定對在科技領域外國取得進展的合理擔心。依然有「先行者」優勢的企業在新領域首先實現商業成功，是其他企業難以（但並非不可能）趕上的。規模化生產的經濟效應，有經驗勞工所吸取的經驗，以及相關行業相互支持，促使早著先機的業界和所在國家在抵抗其他國家的科技入侵時佔著強大的防禦位置。即使互聯網時代方便許多產品在世界各地設計和組裝，地點依然是有優勢。一旦某地方或地區在某些專業取得了穩固地位，似乎會走上良性循環：有專門知識的勞工和相關支持服務吸引更多企業，這反過來吸引更多這樣的人才和基礎設施等等。例子不僅見諸美國（最顯著的是奧斯汀，波士頓，羅利，西雅圖和舊金山海灣區），而且還見諸世界各地：印度的班加羅爾（軟件），意大利北部（設計）和台灣（製造消費類電子產品）。卡內基-梅隆大學的 Richard Florida 指出地理集聚作爲證據，說明世界是「有平有突」，而不是紐約時報專欄作家 Thomas Friedman 所主張「世界是平的」（Florida, 2005; Friedman, 2005）。[160]

與此同時，重要的是正面解釋經濟進步在世界各地擴散的關。作爲美國人，我們應該希望世上的印度和中國富裕成長，因爲他們越富有，我們的出口就有更大的市場。而且，僅僅因爲新創意是其他地方開發出來，並不意味著美國沒有得益。正如世界其他地方已經受益於我們幾十年來的科技進步，而通過進口體現科技改革的資本貨物，和接受通常配備先進工藝和（或）管理技的外國直接投資，我們也可以獲益。事實上，美國在歷史上正是得益於一系列事件，從十九世紀的英國鐵路到最近的日本「及時」生產和質量圈。

從長遠來看，如果有更多有技能的人推進科技前沿，世上所有人，包括富裕國家如美國，可以期待得到更好的。廣受歡迎的作家 Malcolm Gladwell 最近指出：「隨著中國，印度和發展中世界其他地區的發展步伐，我們只是增加了現有人才，解放廣大人口和他們的聰明才智，讓他們接受教育。**當我們有十倍的人才一起工作，要解決世上各種問題會是如何更加容易。**」（《時代》，2005 年 10 月 24 號，第 86 頁;著重號另加）。

所有這一切不是失敗主義，而是要告誡大家不要恐慌。當然，美國公私營體系的領導人應努力保

---

[159] 數字來自《2006 年總統經濟報告》*The Economic Report of the President, 2006*，Washington, D.C.: Government Printing Office。

[160] 相對於其他人，Florida 教授不是很擔心印度和中國專利的挑戰（相對於美國產生的專利，這兩個國家依然遠遠落後），他提出數據來支持這判斷。

持美國在創新和商業化的領導地位。在這情景中，我們會得到更多好處，因爲我們得益於創新和作爲良性循環經濟領袖帶來的利潤。但對外國貨物，服務，創意和資本封鎖，在任何方面都不能幫助我們。相反，這剝奪美國消費者和美國生產商取得世上最好的，撤退至保護主義是走向二流經濟地位的最可靠途徑。

美國（和其他富裕國家）決策者的關鍵挑戰，是在面臨所有政治派別，藍領和白領工人都越來越關注外國競爭對就業保障和收入提高的威脅時，要維持自由貿易的承諾。如果美國貿易赤字不是這麼龐大，會更容易應付這挑戰。若然聯邦政府的預算赤字不大幅度減少，這赤字不可能大幅度減少，因而國民儲蓄流失，從而需要外國資本資助美國的投資。對應資本流入是經常帳目赤字高企和增加。在此期間，無論在預算方面有或沒有任何行動，聯邦政策制定者如能多爲職位被取替，收入有損失的工人提供緩衝，可以減輕他們對全球競爭的焦慮。一個辦法是提供有限的工資保險，補償工人因失去永久職位而要接受低工資的新工作。美國國會在 2002 年延長總統的貿易談判授權時，沿著這路線通過有限的實驗，但僅限於五十歲以上的工人，他們可以證明貿易是失去工作的主要原因。這項計劃應該擴大涵蓋所有工人，不論他們失去工作的理由（往往是因爲持續提高生產率），實施這措施只需要合理的費用，也許不到每年五十億美元（略爲增加聯邦失業保險稅就可以）。[161] 正如第七章討論，歐洲應採取類似的計劃，作爲從高度昂貴的失業保險計劃的部分過渡。

促進外國技術轉讓的政府政策

美國應對外國商品和創意保持開放，政府可以而且應該發揮積極作用，以促進以美國爲基地的企業利用外國科技。事實上，沒有一個國家是全球經濟中的孤島。沒有任何一個國家壟斷所有創新。以每年的專利數量計，即使美國和日本到目前爲止領導世界，各自創造的不超過全球的 35%，這意味著他它們必須取得（購買或授權）其餘 65%的相當部份，以避免絕望地落後於競爭對手。[162] 事實上，技術轉讓本質上是創業活動。這意味著知悉有望可以進口的外國先進科技，重新設計這些創新使其適應國內需求，然後重新安排融入進口國的生產企業。

在所有這些活動，政府可以而且應該發揮非常有幫助的作用。主要原因在於取得新訊息可以是非常昂貴，困難和耗時，涉及許多高學歷，高技能的人才辛勤工作。但是，一旦支付了這些初始費用，發放已取得的訊息幾乎沒有什麼成本，無論是發放給十個，千個甚至更多的用戶。換言之，向額外用戶提供訊息的成本幾乎是零。正因爲如此，由中央採集訊息，如政府機構，可以同時服務多種多樣用戶的需求，成本遠低於個別用戶爲本身爭取訊息。例如，服務該經濟體系的多種多樣企業，或是甚至有相當多的行業，監測外國科技刊物和翻譯相關技術文章的工作會一如服務任何單一企業一樣便宜。

---

[161] 這建議的細節，參見 Kletzer and Litan, 2001；Brainard, Litan and Warren, 2005。爲解決工人焦慮而制訂更廣泛的「安全網」建議，參見 Sperling, 2005。

[162] 經濟合作與發展組織（2005b）提供以下有關專利的資訊：「**專利家族**」是在不同國家申請一套專利以保護單一發明。「三重專利家族」是指在歐洲專利局，日本專利局和美國專利商標局提交的申請。這種三重專利家族消除了「主場優勢」，一般只代表有高價值的專利。2002 年約有 51,500 項三重專利家族，分別來自：美國 35.6%；日本 25.6%；歐盟 31.5%和其他國家 7.3%。

用於這目的而投入的資源，各國似乎大不相同，而美國顯然不是領導者。雖然以下的調查已經超過十五年，我們懷疑調查的主要結論在今天是否與當年調查有所不同。Edwin Mansfield 調查了十三個行業的一百間美國企業，在 1990 年報告謂受訪者認爲美國企業在監測外國科技發展時的開支（佔銷售額的百分比），只有 29%是和日本競爭對手相提並論，47%謂他們的開支與德國同行相若，與法國相比有 51%，與英國相比有 70%（Mansfield, 1990, 343）。假設這差距持續至今（我們懷疑是如此），這可能是機會讓成長中的經濟因監測和採用外國技術而取得差別優勢。

縮小科技差距的一種方法，是由聯邦政府設立科技監測辦事處，有專業人員利用外國刊物來監測，翻譯和傳播有關資料。這辦事處可設於現有機構，如商務部，甚至是專利商標局的另一部門（但新辦事處要有額外資金，不是抽調過勞的專利商標局現有人員離開當前的工作）。這辦公室無需是大規模，許多工作也許可以外包給美國大學。再者，聯邦辦公室可求助於世界各地美國大使館人數眾多的科技人員，其主要任務是監測科技發展（科技雜誌，專利申請，企業通訊和報告），並定期向華盛頓報告。結果可以彙編爲數據庫，翻譯成英文，並廣泛利用互聯網查詢。使館的專家還可以幫助促進美國和外國企業和本地企業的技術轉讓協議。

大學是把外國技術轉移到美國的另一個潛在而重要的傳輸鏈路。在二戰後頗長時期，外國學生來到美國在我們最好的大學學習，他們往往得到本國政府贊助，取得用於本國的尖端技術，管理技能和知識。事實上，在美國大學取得科學與工程博士的本地和外國出生畢業生之間的比例歷年來已顯著改變：在 1966 年，這些學位有 77%是授予本土出生的美國人；到了 2000 年，這數字已下降到 61%（Freeman et al., 2004）。2001 年，自 911 恐怖襲擊事件後，美國移民當局已經收緊外國學生來美國繼續科學和工程研究的資格。我們認爲這是錯誤，美國移民政策應更寬鬆對待外國學生，對在數學和科學有關領域取得學位的外國學生給予長期工作簽證，甚至立即歸化成爲公民（Becker, 2005；和 Schramm and Litan, 2005）。2006 年，美國決策者同意這論點。美國國會把「H1-B」科學和工程入境客工簽證的年度限額從六萬五千增至十一萬五千人；在 2006 年夏天，開始討論是否讓更多外國學生在取得數學，工程學，科技和物理科學美國大學高級學位後成爲永久居民（我們偏向自動取得公民身份）。

與此同時，我們還敦促美國政府吸取其他國家政府的教訓，提供更多獎學金資助**美國**學生到外國大學學習工程和科學。這計劃把現有的富布賴特研究生獎學金[163]擴大到大學本科和研究生的學校，而且補貼美國學生學習他們打算進讀國家的語文。在二十一世紀日益全球化的經濟中，政府有正式政策是適當的，促使美國學生更好爲全球競爭工作和創業做好準備。認識到我們可以從世界學到很多東西是良好的開端。

最後，要加速技術轉讓不僅只是派遣美國人到國外，也可以歡迎在這裡的訓練有素的外國人。這樣的政策可能會被高技能的美國同行堅決抵制，他們的收入增長可能因爲訓練有素的勞工供應量增加而減少，就像較低技術工人通常反對勞力密集的進口貨物或低技能工人移民。但是，在這樣一個知識越來越沒有界限的世界，不利用外國勞工的培訓和技能將是集體錯誤。

[163] Fulbright postgraduate fellowships

利用企業所得稅制度鼓勵創新

一如個人所得稅，可以利用企業所得稅來鼓勵創業型企業。我們想到企業所得稅的一項修改——無論這些稅項是增加或減少（許多經濟學家長期以來堅持如此）或是大概保持現況——可有助促進大企業和歷史較短，更具創業精神的企業一起創新。

我們的具體題目是股票期權，這自 1990 年代初以來已成爲日益受歡迎，獎勵個人的手段，尤其是在高增長，高科技企業。股票期權讓持有人有機會以某一特定價格（履約價格）買入企業的股票，從而提供如股票價格上升時潛在的賺錢機會，另一方面這沒有虧本的風險（因爲如股票價格不上升，股票期權持有人沒有動機行使這權利）。原則上，股票期權有助解決被稱爲「委託—代理」的問題，即是股東是委托人，而企業經管理層是代理人。這樣安排會產生問題：即代理人首先照顧本身在企業的利益，照顧企業所有者在利益只是次要，甚至放手不理。給予企業管理層擁有權，或者至少是潛在的擁有權（一旦行使股票期權），理論上股票期權會更好把企業管理層和股東的利益保持一致。

但目前的股票期權有重大缺點。如期權的價值只是與企業的股票價格掛鉤，而股票價格又可以暫時被高於預期的收益所推高，管理人員可能有動機「做假帳」，即是僞造會計記錄：少報開支或虛報收入，以超出預期收益（尤其是追蹤上市企業命運的股票分析師的期望），希望在股價上升後能兌現自己期權。1990 年代末和 2000 年代初的企業醜聞，可以解釋爲就是這樣的一系列事件（Bogle, 2005; Bromwich et al., 2002）。

2005 年的財務會計準則委員會[164]決議可能糾正股票期權的一些濫用行爲；決議要求美國的上市企業使用已批核技術的任何一種，開始記錄股票期權作爲獎勵的開支。較早之前國會施壓反對委員會這樣的措施，很大程度上是爲高科技企業代言，這些企業擔心把期權列爲「開支」的辦法會妨礙他們吸引有天份的員工和管理人員。該委員會討論超過十年才採取這行動。沒有充分證據知道這樣的擔心是否在現在或以往任何時候是有道理的；但即使有道理，這也可是以解決：新企業在交易所上市後，在有限的時間內可豁免「列爲開支」的要求。

但是，我們在此要處理的問題是股票期權**在稅務上**是如何或應如何處理。財務會計準則委員會的規定，基本上是要求企業估算發出股票期權的相關費用，而當前的企業所得稅規例是只有當僱員**行使**期權時才允許扣減。稅務的股票期權價值不同於財務報告的價值，很可能是因爲基於行使和履約價格（稅務定義）來驗證股票期權的開支，是比估算發出期權時的價值（呈報定義）較爲容易。對我們來說，更重要的是美國稅法允許企業扣除股票期權的相關費用，**不論相對於同一行業的其他企業或所有其他上市企業，企業本身的表現是如何**。以這種方式構成的股票期權（幾乎全部期權）不是因爲出色表現而獎勵管理人員和員工；相反的是期權持有人可以受益於企業成績在水準之下，因爲只要企業的股票價格上漲，他們行使期權就可以袋袋平安。

---

164 Financial Accounting Standards Board

再者，雖然企業一般限制管理人員和僱員在授予期權後有一段時間不能行使，限制往往只是短短的六個月。因此，期權持有人有動機盡力爭取企業股票的短期表現（包括做假帳），而把這些活動可能對企業業績的長期發展的影響置之不理。

我們認爲如扣減股票期權費用能符合一些條件，企業所得稅法會更好鼓勵出色又長期的企業業績（因而鼓勵創新）；這些條件是：（1）股票期權不能在相當長的期限行使，比如五年；因此任何擁有期權的人的考慮會超越股票價格的短期效應；（2）股票期權必須是基於業績，其數額取決於該企業的業績超越可比較的企業或本身過去的記錄。[165] 另外，規範上市企業報告的美國證券交易委員會應要求及時披露高級管理人員出售股票，使投資大眾知道「內幕人士」是何時出售他們的股份。

所建議的稅制改革，連同建議的披露要求，應會阻止管理人員採取行動人爲推高公司的股價，然後出售股份拿走檯上的籌碼。從更正面的觀點來看，建議中的改革應對企業管理層說清楚：要提高本身的獎勵，唯一方法是改善公司的創新步伐，這對股東和整體經濟都是好事。

鼓勵以大學爲基礎的研究商業化

明顯的，創業家必須有動機把創新帶到市場。大企業也是如此，雖然我們認爲他們的創新本質上更可能是漸進的，只有在這些企業面臨競爭壓力要持續參與創新軍備競賽時才拿出來。

至少在美國，大學也已越來越成爲新科技知識和新產品及工藝的來源。[166] 隨著科技變得更爲複雜，大學可以發揮更重要作用以推動創新，以創意推動大小企業的創新軍備競賽。直至 1980 年，對大學及其院系創新的擁有權程度，還有一些不確定性，許多人認爲這阻礙了創新的商業化。Bayh-Dole 法案清除了這種不確定性，明確允許大學及其院系商業化，從聯邦政府資助的研究中得益。立法的目的是推動以大學爲基礎的科學「走出去」和盡快進入商業市場，不管是通過成立新的合資企業，或是向大企業出售或轉讓技術；許多大企業轉而求助大學以補充自身的創新管道。

從一些指標來看，Bayh-Dole 法案表面上是成功的：從 1980 到 1990 年代中期，大學佔國內專利的份額有四倍增長（Mowrey, 2005）[167]，以及由大學孕育出一些具知名度的高科技企業：谷歌 Google（互聯網搜索），基因科技 Genentech（生物科技），Chiron（疫苗），Cirrus Logic（訊息科技）和 Netscape（制定第一個廣泛使用的互聯網瀏覽器，後來黯然失色敗於微軟，部分原因是因爲有些行爲被美國法院認爲是違反美國反壟斷法）。大企業和風險投資公司也急切地在大學大門之外排隊，不再等待公司分拆出來，而是一開始就尋求大學最好的科技授權。近年來，其他國家（以前阻止大學開發的創新商業化，理由是這將分散對教學和基礎研究這些核心職能的注

[165] 由於美國財務會計準則委員會要求，爲財務報告的目的，股票期選擇權列爲開支，一些企業（微軟是突出例子）已經發出持有期往往有限制的股票取代期權獎勵。作爲獎勵，股票獎勵在這方面是優於期權，因爲當股價下跌，管理人員有損失；這與期權不同，期權的價格不可能低於零。然而，如稅法按照我們對期權的建議，允許股票獎勵在同樣的條件下列爲開支，股票獎勵的價值會提高。

[166] 美國大學發明的一些主要商業創新清單，其中包括谷歌搜索引擎和前列腺癌特異抗原測試，請參閱美國大學科技管理人協會網站：http://www.autm.net/betterworldproject.cfm 。

[167] 但是，Mowrey 本人對專利和許可活動增加，Bayh-Dole 法案在何種程度上有貢獻持懷疑態度。

意力）一直在尋求執行或已經通過他們本身版本的 Bayh-Dole 法案。

雖然有這些表面的成功，但我們認爲大學研究外流創業家和大企業的速度不如理想，創業家和大企業正試圖通過擁抱和利用新開發的科技變得更具創業精神。商業化報酬的誘惑似乎只激勵少數且爲數不多的研究人員。例如，只有四間大學每年產生超過一百項專利，只有十間大學一共呈報二百七十多項披露（披露是新發現申請專利前的階段）。表 18 總結落實商業化的行動，說明是多麼有限。

表 18：大學科技授權的累積收入

	五年總額	*財政年度 2004*	*財政年度 2003*	*財政年度 2002*	*財政年度 2001*	*財政年度 2000*
加州大學系統	$575,096,000	$79,265,000	$67,019,000	$88,148,000	$72,899,000	$267,765,000
哥倫比亞大學	$460,377,115	n.a.	n.a.	$168,097,058	$143,342,000	$148,938,057
紐約大學	$291,979,740	$109,157,450	$85,946,382	$62,700,209	$25,691,655	$8,484,044
斯坦福大學	$225,707,852	$49,501,622	$45,383,189	$52,712,041	$41,167,000	$36,944,000
佛羅理達州州立大學	$219,931,655	$14,316,563	$24,023,189	$52,077,120	$62,077,749	$67,437,034
麻省理工學院	$194,083,674	$30,031,032	$26,824,897	$28,706,848	$77,040,976	$31,479,921
威斯康辛大學校友研究基金會	$164,248,265	$47,976,489	$36,765,393	$32,340,266	$24,230,361	$22,935,756
佛羅理達州大學	$159,298,772	$37,446,673	$35,278,127	$31,615,691	$28,683,282	$26,274,999
明尼蘇達大學	$150,611,500	$46,198,818	$38,083,275	$26,458,840	$16,727,250	$23,143,317
密西根州立大學	$146,661,298	$36,578,455	$23,931,337	$30,032,740	$30,397,759	$25,721,007
羅切斯特大學	$145,562,700	$33,736,882	$26,741,537	$42,095,533	$29,589,000	$13,399,748
華盛頓大學	$136,058,292	$25,202,792	$29,282,203	$24,823,037	$26,446,297	$30,303,963
全部向美國大學科技經理人協會呈報的機構（美國和加拿大的大學、醫院、研究學院）	$6,348,048,669	$1,361,613,710	$1,250,818,557	$1,255,665,014	$1,153,534,736	$1,326,416,652
頭十名的總額	$2,587,995,871					
頭十二名的總額	$2,869,616,863					

資料來源：美國大學科技經理人協會《美國科技授權調查，財政年度 2004 調查小結 *AUTM U.S. Licensing Survey, FY 2004 Survey Summary*》Ashley J. Stevens, Frances Toneguzzo 與 Dana Bostrom 編輯 (Northbrook, Ill.: Association of University Technology Managers, 2005).

我們認爲如能減少官僚作風，有更積極進取的精神，大學可以做得更好，把他們的帶到市場，即使是那些在創新和商業化活動已頗爲集中的大學。Bayh-Dole 法案一項無意的副產品，是大學某程度上認爲他們要落實法案，只能（或者至少是最好的）把商業化活動集中在內部的科技轉讓辦公室。大學有充分理由相信這一點。從原則上說，這些辦事處應當能夠幫助有創業精神的教員確

定自己的創新是否可以申請專利，或得到某種形式知識產權的保護，然後支付呈交專利申請文件所必要的法律工作，和談判授權許可或在商場創業使用。因此理論上大學科技貿易辦事處應能夠加快以大學爲基礎的創新商業化。

但是，Ewing Marion Kauffman 基金會員工收集的研究記錄透露，在實踐中（除少數例外）許多大學科技貿易辦事處已成爲商業化的瓶頸。鑑於辦事處是大學的官僚機構，開支方面很難吸引流向私營部門的談判，授權和法律先進人才。再者，典型的大學科技貿易辦事處是人手不足，這無可避免放緩商業化進程。因此，雖然大學教師在技術上受約束：商業化活動要通過科技轉讓辦公室，許多大學教師都「走後門」，繞開辦事處（Shane, 2004; Audretsch et al., 2006）。再者，極少有科技轉讓辦公室能夠有足夠收入來支付費用；某些大學有大量授權收入是例外。

我們認爲如大學嘗試一些不同安排，將大大改善商業化進程。要減少與授權談判相關的延誤和交易費用，大學可以合作開發或效仿其他國家制定標準授權協議。一個明顯的類比是典型的出版合約，說明適用於通過不同媒體銷售的標準專利費。專利費以及其他可能條件可能因爲授權是否獨家而修改。誠然，這可能無法規範創辦業務的安排，可能繼續需要按情況制定協議。但是，如科技轉讓辦公室受到一定程度的競爭，這過程也可以加快。

科技轉讓辦公室無法爲大學產生利潤，其中一個原因（這似乎是辦公室存在的主要理由）是他們既不能達到足夠的規模實現規模經濟，也未能吸引私營部門可用的授權和其他有專業知識的員工。如一個地區的大學（至少是公立大學）結合本身的資源共享一個科技轉讓辦公室，而不是各自繼續保留辦公室，問題可能得到解決。可以肯定的是，分擔安排會有一些前期和或許持續的「地盤」問題，但假設這些大多可以事先解決（通過那些發明「歸功」於那些機構的協議），這種聯合安排的規模經濟應明顯抵消任何運作上的困難。

另一個概念是大學要改變科技轉讓辦公室的目標，從爭取最大利潤（或至少盡量減少損失）改變爲安排能最多「交易」。要是辦事處知道評分是以能夠幫助多少創新「走出去」計算，可能會放鬆瓶頸，減少延誤；瓶頸和延誤是因爲轉讓辦公室過於把寶貴的時間和金錢集中在安排一項或幾項科技的「完美」授權安排，忽略了堆積如山的創新有待處理。

第四個是更爲激進的想法，大學嘗試結束科技轉讓辦公室的壟斷，這源於要求所有教師的任何創新授權或其他商業化都要使用該辦公室。相反，大學可以讓教師選擇本身的知識產權代理機構或大學的科技貿易辦事處。允許競爭應會激勵轉讓辦公室改善表現，減少延誤和交易成本。[168]

也許是最激進的建議是大學在一些領域只需放棄追求前期利潤，免費提供某些知識產權；這是按照開放源代碼模式成功發展 Linux 電腦操作系統軟件。這一政策將加快把新創意帶進市場。大學希望教員產生的創意成功商業化帶來利潤，其實可以期望稍後以不同的形式獲得，或許是從中獲利的個人或企業慷慨饋贈。這個想法不是牽強。大學現在已經是極爲依賴感恩校友捐贈重要資源

---

[168] 據我們所知，設有科技貿易辦事處或相等辦事處的各主要大學，只有威斯康星大學目前允許這種競爭。

或營運費用。如教員可以享有創新商業化的全面權利，現實的說，大學可以期望感恩的教員會有類似的捐贈。

雖然看似不同，這些建議有一個共同目的：加快把大學產生的創意進入市場。這在財政上既有利於大學，也是重要的社會公益，尤其是當世界各地越來越多企業總部要決定在那裡設置研發機構，部分是基於容易聯絡以大學爲基礎的研究人員和產出（Thursby 與 Thursby, 2006）。

那麼，爲什麼沒有大學校長採用一項或所有這些措施？我們懷疑部份答案是大多數大學校長本身不熟悉商業化進程，就像處理訊息科技的決定：授權一些人處理，假定他們通曉這領域。在資訊科技領域，這可能是明智的策略。但是，當涉及到科技商業化，授權予獨立辦公室的危險是科技貿易辦事處的主管和僱員可能有本身的既得利益，尋求維護自己職位和可能擴大業務。鑑於大學校長有許多責任，不足爲奇的是他們在很大程度上會忽略科技貿易辦事正在做什麼，以爲任何商業化都是成功（可以說是「免費貨品」），但校長不知道實現商業化進程可否有不同的安排。

聯邦政府在這方面可以發揮建設性作用。在最低限度，向大學調撥款大量研究基金的關鍵機構（美國國立衛生研究所，美國國家科學基金會，能源部和國防部）可以集體同意（也許在白宮科學顧問和（或）國家經濟委員會主席的指導下）召集大學校長，告知並說服他們商業化的替代模式。更積極的做法是這些機構把大學的研究撥款附帶條件，要求大學嘗試一項或多項方法來加速商業化。無論是如何達致，當更多大學熟練掌握轉讓科技，當大學組織變得更加有效率和創造性，創業家和大企業，美國和世界其他地區都會受益。

保持訓練有素的勞動力

任何經濟體系人民享有的生活水平，是依賴於勞工的生產力。如工人有更多和更好的資本設備，他們的工作更有成效。如工人得益於教育和培訓，他們也更富有成效，。

任何經濟體系要維持經濟增長，創新競賽至爲重要；教育和培訓對創新競賽發揮重要作用。在「第一回合」成功的企業，除非管理人員和工人有產生創新的技能，或至少熟悉和購買他人開發的創新授權，否則不能預期在隨後的競爭「回合」中繼續成功。

隨著二十一世紀來臨，美國人已越來越擔心中小學教育系統的質量，以及是否有能力爲新世代美國人繼續提供必要技能。由高資格和有影響力人士出掌的多個委員會已經注意到一系列學生成績令人失望的統計資料，特別是數學和科學。根據各項國際測試，美國學生在這些科目的排名遠遠落後於世界各地；對美國學生的平均成績有多差劲，究竟他們的相對表現是在高年級時滑落或是隨著成長基本上保持相對平穩，這些方面仍然有一些爭論。

與此同時，在大學層面，美國出生的青年對數學和科學的興趣似乎下降；因爲 2001 年 9 月 11 號恐怖襲擊事件之後的移民限制，近年來佔數學和科學畢業生頗大份額的外國生人數已經減少。以二十五至三十歲曾受高等教育的人口比例計算，美國曾是第一位，但到 1991 年已下降到經合

組織國家的第三位，在 2003 年已下降到第八位（Bowen, 2005）。[169] 總之，美國各級教育的情況令人相當不安，其他國家的教育程度正趕上我們，支付的工資低得多，而我們的訓練未來勞工的制度似乎問題多多。鑑於在美國受教育的外國科學傾向回到本國，那裡有最先進的研究設施等待他們，這種情況顯得尤爲可怕（Lemonick, 2006）。

但是，必須恰當理解美國面臨挑戰的消息來源和後果。K-12[170]的統計數字雖然令人震驚，這只是平均排名，夾雜著出色郊區公立和私立學校裡我們最好和最聰明的學生，也有許多效果不好的城市學校。美國學生在大學前的數學／科學成績欠佳，真正的擔心可能是這預示今後的收入不平等，而不是對持續科技變革的意義。

同時，對美國工程師的關注明顯不足，忽略了幾個重要事實。首先，以大學和研究生水平的工程師絕對數量計算，儘管美國落後於中國和印度，但以人均計算，美國排名仍然遠高於這兩個國家。[171] 這應會持續一段時間，如果不是無限期。其次，比較絕對數量沒有考慮到美國和其他國家培訓的工程師的不同**質量**。雖然中國，印度和其他國家有第一流大學培訓工程師，美國有更多這樣的高等院校學位，培訓出高度訓練有素的工程師和科學家。即使世界其他地方培訓出和利用更多科學人才，從長遠來看，這將有利於其他國家和美國；我們在前文已給出原因。最後，美國市場沒有工程師短缺的訊號，否則需要他們服務的企業提高工資會比以前爲快，從而誘使更多人進入該領域。決策者最好留意上一次敲響工程師短缺的警鐘：1987 年，美國國家科學基金會預測工程師有短缺，這促使美國國會增加獎學金的撥款，擴大外國簽證津貼，終於導致數年後美國培訓的工程師供過於求，很多人找不到工作（Friel, 2006, 40）。

作爲群體，工程師和科學家依然可能創造的社會效益是遠超過他們累積的私人利益；在這方面，工程師和科學家和教師一樣。這也是爲什麼我們認爲政府有理由繼續資助他們的教育，以及通過大學提供研究經費，間接增加對他們服務的需求，因而提升他們的就業前景和收入。現在的情況是聯邦政府對基礎研發的支持多年來一直穩步下降，從 1965 年佔國內生產總值 2%，減少至 2005 年不及一半。再者，聯邦政府支持研發的成份已隨著時日改變，從物理科學，工程科學，數學和電腦科學轉移到醫療科學[172]；布什政府提出的 2007 財政年度聯邦預算開始在以後十年扭轉這趨勢。業界研發投入的表現已優勝於美國聯邦政府支持的研發，但這是應用研究而不是更有可能滋生激進突破的基本研發（Friel, 2006）。

無論美國科學家和工程師的數目是否太少，太多或恰恰好，毫無疑問美國企業日後將要求其他工人有更好的數學和科學技能。沒有這種培訓的工人會發現自己在職場處於不利的競爭地位，因此不能期待享受擁有這些技能的工人的生活水平。只要技能在人口中的分佈是高度不均衡，收入也

[169] 原始數據來自經合組織，該組織是由世上最富有國家組成。

[170] 譯註：K-12，美國學制的十二年級，通常 17-18 歲。

[171] 例如，雖然中國每年有五十萬名工程系畢業生，印度有二十萬，美國少於十萬，以人均計算，美國在同一年畢業的工程師是中國的兩倍，印度的五倍（參見 Friel, 2006，基於美國國家科學院的數據）。

[172] 特別是自 1980 年代中期以來，儘管聯邦政府對物理科學，工程，數學和綜合科學的五十至六十億美元（2004 年美元）資助一直保持相對穩定，聯邦政府對生命科學領域的資助已增加約三倍，從 1984 年約五百億美元增至 2004 年約一千五百億美元（參見《競爭力國家峰會》National Summit on Competitiveness, 2005 年）。

會如是。整頓這些教育不平衡的標準處方當然是花更多的錢。多份突出的報告以及布什總統本人已提出各種增加資金的建議：更多數學和科學教師，設備，輔導培訓等等。[173] 我們贊同這一做法，只限於是根據普遍存在於私營部門以業績爲基礎的薪酬制度，把任何額外教育資金向教師投放。否則的話，額外資金可以改善教育任何一班學生成績的可能性微乎其微。

更根本的是需要同樣注意**教育資金是如何使用**，而不是總金額。與教育政策同樣有爭議的是人們普遍認爲美國沒有從數以十億計的教育金錢得到最大的可能「爆炸」。例如，令人震驚的是對改善弱勢社群學生的成績有什麼實際教育工作的做法，只有極少研究。我們的教育做法很像十九世紀前的醫療方面，當時醫生在沒有證據之前就只是選擇放血和拔罐作爲大多數疾病的普遍療法。不管做了什麼，缺乏研究最佳教育做法這方面必須糾正。再者，改善全體學生的教育成績，特別是那些來自弱勢背景的學生，需要在地方層面促進更多競爭。特許學校是競爭的一種形式，但我們希望看到至少有某種形式的學券制，經濟學家 Milton Friedman 很久之前已有此建議。如私立學校學券不爲憲法接受，那麼，至少家長應該有權選擇子女在那些公立學校進讀。[174] 如沒有足夠的選擇，那麼，再一次至少公立學校當局應把公共特許學校和其他公立學校一視同仁，提供每名學生的對等資助，一如現在的傳統公立學校。

增長的政治經濟

像本書一樣的著作，一個問題是書中提出的政策建議可能被認爲至少在短期內是不切實際或政治上不可行。可悲而不幸的事實是在任何民主國家，政治領導人很少預見問題，而只是回應真正或人爲的危機。關鍵的問題是：危機發生時拉動了什麼政策槓桿？問題的答案往往從書架拿出在學界或智囊團群體滲透已久的政策處方或意見，拍拍灰塵，然後以某種形式寫入法律。危機引導政策的例子，在整個美國歷史比比皆是：1933 和 1934 年的證券登記和披露法案以及 1933 年的 Glass-Steagall 法案分隔開商業銀行和投資銀行；這是在深陷經濟大蕭條後才獲得通過；1980 和 1990 年代頒布的銀行業改革法律，是在 1980 年代存款機構倒閉浪潮後才立法；2000 年代眾多企業醜聞後才採納 Sarbanes-Oxley 法案。這些步驟通常是亡羊補牢；在某些情況下，到頭來適得其反但難以廢除或修改（最有名的例子是 Glass-Steagall 法案。參議員 Carter Glass 是提案人之一，在立法後僅僅兩年已敦促廢除，但這意見超過六十年未被採納）。

政治領導人有時成功「製造」長期惡化問題的危機，以便創造動員政策行動的緊迫需要，特別是當需要美國國會的行動；在這些情況下，政策也會改變。這方面的例子包括 1960 年代對貧窮宣戰；1986 年簡化稅法；1990 年代的福利改革撤消了 1960 年代對貧窮宣戰的部份政策。並非所有製造的危機都導致公共政策的行動，但是這一類的例子包括布什總統企圖在第二個任期內改革社會保障，和克林頓總統在第一個任期大膽努力改革醫療保健制度。兩者都失敗，因爲公眾無法理解改革的迫切需要，和（或）對任何改革應如何架構有重大的分歧。

---

[173] 例如，美國國家科學院，美國國家工程院和醫學研究所的多項建議之一，是每年招募一萬名科學和數學教師，辦法是給予四年大學獎學金（每名學生每年高達二萬美元），以換取承諾在 K-12 學校任教五年（教師在條件差的社區任職另有一萬美元獎金）。以平均每年一萬美元計算，每年有一萬名大學生的穩定供應將耗資一億美元，看來是很小的代價。但是，該報告包含許多其他建議，大大增加了整體成本（見國家科學院，2005 年）。

[174] 在 2006 年 1 月，美國佛羅里達州最高法院推翻派發給學生家長的私立學校學卷，這些家長的子女是在成績欠佳的學校就讀。早些時候，美國俄亥俄州最高法院也作出類似的裁決。

維持創業型和大企業資本主義的適當混合，以使長期增長繼續和加速，也許是比動員公眾及其民選代表來處理本書強調的問題更加困難。這是因爲公眾往往認爲經濟增長更多是週期性問題而不是結構性，也就是說只是在經濟衰退時需要處理。不能指望公眾（或甚至經濟學家）區分總產出的週期性短缺和經濟增長向下調整。更加困難的是公眾或政治領導人都不能容易想像如採用某些政策以加強創新和經濟擴張，長期來看增長可能會高於現在。

總之，在沒有危機迫使他們採取行動時，不能指望決策者採取表面上激進的行動以創造恰當的「資本主義」混合，從而提高長期經濟增長。沒有經濟衰退，不能指望政治領導人會設想能夠利用公眾目前擔心印度和中國的經濟競爭日增，從而製造這樣的危機。但是，如果採取行動的動機完全是爲了挫敗察覺到的外國威脅，那麼就有很大的危險，決策者做出錯誤的事情（如通過提高貨物，資本和創意的障礙，轉爲內向），而不是採取我們認爲是應更具建設性的步驟來加強我們的國內經濟。

政策行動的較爲可能來源是另一次衰退，這對數以百萬計就業受到威脅的工人來說是過於真實。當然，當出現這情況時，總體經濟政策可用來拯救經濟，雖然在在未來的經濟衰退時，聯邦政府的龐大預算赤字會抑制利用財政政策（無論是進一步減稅或增加開支）。但也許是因爲只剩下貨幣政策將來幫助經濟走出低迷，決策者需要尋求其他措施以刺激經濟的長期增長率。如果當這種情況發生，我們在此概述的框架重點是加強大大小小的創新，應對政治領導人有吸引力。

許多年前，英國經濟學家凱恩斯寫道：「相信自己是頗爲不受任何知識影響的實際男子，通常是一些過氣經濟學家的奴隸」（John Maynard Keynes, 1965）。幸運的是，我們當中沒有一個人是過氣的。但我們希望在這裡提出的想法將會在未來影響實際的男男女女，落實措施來維持和確實把美國經濟迄今已實現的經濟增長驕人紀錄更上層樓。

總結思考：爲什麼接受我們的分析？

在所有這些討論和辯論之後，如讀者保留超過一定程度的懷疑，這是可以理解的。畢竟，知名及具資格作者近期發表了許多著作，各自大力提倡本身的經濟增長菜譜：先進經濟體系如何能保持增長，滯後或正陷在貧困的又如何可以加速。再者，擁有大量資源的各個國際組織有本身的的行動清單，認爲這些行動是必要的，甚至已足以實現這些目標。然而，以前發生的經濟增長奇蹟（在亞洲，以色列，印度和愛爾蘭）是自我生成，沒有外界專家諮詢意的明顯幫助。如果是這種情況，那麼爲何要重視任何有關增長成分的聲明，無論是他人或我們本身的？

因爲我們認爲，自力更生的成功國家提供了重要經驗，其他國家可以而且應該借鑒；本書主要是提煉了我們認爲這些經驗可以傳授的重點。可以肯定的是各國的歷史和文化有重大分歧，現在是如此，將來也是如此，因此沒有「大小同碼」的祕方。我們試圖抵制屈服於這種誘惑，反而是提出祕方的可能元素，我們認爲這些元素對經濟增長是重要的，但各國領袖如何和以何種方式應用這些成分必須由該國的特殊情況塑造。

儘管如此，我們解讀的歷史證據和繁榮，創新，並迅速增長的經濟體系的經驗，爲希望本身會一如前者那樣成功改善人民生活水平的經濟體系指出兩個非常重要的結論。首先，激勵是關乎重要。其活動促進經濟增長的國家，回報是增長速度將高於情況並非如此的國家。第二，創業家對增長過程的貢獻是巨大的。

本書主要集中在第二項主張。但是，有什麼基礎令我們有信心認爲有大量具生產力的創業家可以有重大的影響？當然不可能有絕對的確定。歷史實際上爲我們提出實例和軼事，我們是在此基礎上提出結論，但結論提出的推斷可以是強大和幾乎是毫不含糊。

也許最突出的例子是蒸汽機，比何單一發明更爲確定了工業革命。回顧蒸汽機的歷史不無裨益；林肯總統概括如下：

> 「毫無疑問，有利使用蒸汽動力是現代發現。然而，遠至兩千多年前，不僅有人觀察到蒸汽的動力，而且實際上製成由蒸汽動力推動的巧妙玩具；那是在埃及亞歷山大港。
>
> 看來奇怪的是無論玩具發明者或其他人，在此之後這麼長的時間都沒有認識到蒸汽會推動有用的機械以及玩具。」（Lincoln, 1858）

要解釋林肯之謎，答案是羅馬時代真正的創業家精神主要是軍事征服和勝利的回報。中世紀的中國有類似的故事；中國有一系列驕人的發明，同樣沒有辦法進入商業化應用，這情況維持直至幾個世紀之後。將這些與瓦特的經驗對比，他在改善蒸汽機後與傑出創業家 Matthew Boulton 聯手。Boulton 著手積極推銷這設備，當時的普遍使用是從礦場抽水。在認識到這市場已接近飽和，他要求瓦特再次投身尋找方法，改裝發動機作其他大量用途，很快就找出很多其他用途。由此而起的工業革命改變了美國和歐洲。我們從這段歷史吸取的教訓：沒有創業家，沒有正確的激勵讓他們熱情和不懈努力投身於把發明商品化，就不能指望有經濟發展，事實上也不可能有經濟發展。

在我們看來，從突出的歷史證據顯示，這些當時的創業精神和適當激勵，是任何經濟增長必不可少的因素。簡而言之，這就是本書的核心教訓，我們認爲不能也不會輕易被駁倒的一個教訓。

附錄

經濟學家喜歡做兩件事：理論和計量。第一項工作越來越多是留給最傾心數學或有天份的經濟學家，在這專業中也往往得到最高的獎勵。諾貝爾〔經濟學〕獎得主鮮有不利用一些優雅的數學工具來證明或解釋看來是基礎論點。雖然這有時被沒有這些技能的經濟學家嘲笑，他們認爲更重要的是著眼於經濟體系的制度，文化和歷史；數學應用於經濟學還是有用的，因爲可揭露一些令人驚訝和重要的見解。

大多數不專注理論的經濟學家埋首於「實證研究」，使用（日益複雜）的統計技術以測試理論。我們已經討論這種分析用於評估推動經濟增長的因果因素時的限制。儘管如此，我們承認直到至少有某種程度的統計驗證（雖然外行人一般不會應用這種嚴格的標準），有關經濟增長的主張不會被這專業廣泛接受。例如，我們希望能夠測試有關我們四類資本主義的各種理論。我們希望解答問題，如：寡頭經濟增長是否低於其他經濟體系？國家指導和官僚體制可以在一段長時間內產生經濟增長，但到了那一點會洩氣？這些經濟體系是否無可避免會到達到這一點？如果不是這樣，爲什麼不會？而且，正如我們較早前提問，創業型企業和大企業怎樣混合（也許以每類型的相對產出來計量）最有可能爭取最大限度的增長？答案是否取決於國家的經濟發展階段（以人均收入計量）？

如果要計量和（或）分類資本主義經濟體系有多大程度符合我們概述四類的一個或一個以上，這些問題都需要檢視。不幸的是，這項工作是困難的，可以想像是不可能的；但無論如何，這不是我們在此承擔的工作。我們相信如果我們的論點至少與一些經濟學家有共鳴，其他比我們更爲專業的人士會投入精力和資源來收集和分析有關數據。但是，如果我們說對了：大多數經濟體系表現出幾個或所有資本主義類別的**某種組合**，那麼把整個經濟體系放在這個或那個箱子內只會是徒勞無益。相反，更爲深入的是能夠跟踪任何經濟體系中不同類型資本主義的組合，或許是以已分類爲這四類之一的企業所產生的附加值計量。

如要在任何合理的時間內做得到，即使這可能也是困難的，如果不是不可能的話。十多年前，秘魯經濟學家 Hernando de Soto 已提出這些因素在鼓勵或妨礙發展中國家經濟增長是至關重要，他的觀點很受歡迎；但正如我們在第五章提到，世界銀行過去兩年才組裝一套指標來衡量法律制度和監管負擔的力度。但由於世界銀行無法收集早期階段的這些數據，要經過許多年才可以收集到一系列足夠可用於統計分析的時間跨度數據。要收集我們概述的各種形式資本主義在不同經濟體系所佔的份額，情況也是一樣。

在此之前，同意我們分類的決策者和經濟學家不得不滿意於不同經濟體系的印象觀點，輔以硬統計數據的小價值東西。不容易得到國家指導經濟體系的數據，因爲正如我們指出，國家指導以多種形式出現，外部觀察者往往難以發現其微妙之處，更不用說要計量。測量或指明寡頭資本主義的數據較爲容易收集。再者，一如前述，這種經濟體系的特點往往是收入高度不平等，存在著大量地下（即非正規）部門，以及大量腐敗現象。收入不平等可以很容易測量，但腐敗和非正規部

門的規模只能粗略計算。

測試大企業理論

得出以爲計量大企業資本主義是更容易這樣的結論是誘人的。例如，爲何不看看經濟體系最大規模的一百或五百企業的增值或職位份額？這看來簡單的辦法，缺點是國家規模事關重要。在小規模經濟體系，相對較少數企業可能佔了增值或職位的很大份額，但依國際標準來看這些可能還是小企業。換句話說，在這些經濟體系的企業可能是在寡頭壟斷的情況下競爭，但相對於在更大和更富裕國家的大企業，還是小規模。另一方面，在美國，印度和中國這些國家，最大的企業可能只佔增值或職位相對較小的份額，但只是以規模計算已可以定位爲官僚式企業。根據這些企業營商的不同行業，他們可能或可能不是在寡頭壟斷市場競爭。由於這些原因，跨國比較各國固定數量的企業其增值份額很可能不會披露很多事實，更壞的是甚至有可能誤導。相反，可能更有啓發的是在某經濟體系中，頂級企業的**營業額**和**排名上落**。在大企業經濟體系的動態中，可以預期隨著時日最大規模企業的排位會有合理的改變，因爲一些企業迅速增長，而其他企業消退。在動態不足的情景，沒有什麼排名上落。

表 19 顯示我們想到的數據，只包括自 1955 年以來美國企業前二十位（按收入計）每十年的快照。有趣的是，儘管通用汽車和埃克森美孚大部分時間居首位，到 2005 年都被沃爾瑪超過；這家企業在 1995 年名列第四，於 1975 年甚至沒有進入前二十名。這列表顯示整個時期排名前五位的企業有很大的變動。把焦點擴大到較大的企業組合，更加強了列表的訊息。根據一項計算，在 1970 年代美國的一百最大製造業和工業企業，只有約一半到 2000 年依然存在，其餘的通過收購或破產而消失（Micklethwait and Woolridge, 2003, 130–31）。

表 19：1955–2005 年期間美國首二十間公司（以收入計）

排名	*1955*	*1965*	*1975*	*1985*	*1995*	*2005*
1	通用汽車	通用汽車	埃克森美孚石油	埃克森美孚石油	通用汽車	沃爾瑪連鎖店
2	埃克森美孚石油	埃克森美孚石油	通用汽車	通用汽車	福特汽車	埃克森美孚石油
3	美國鋼鐵	福特汽車	福特汽車	美孚石油	埃克森美孚	通用汽車
4	通用電氣	通用電氣	德士古石油	福特汽車	沃爾瑪連鎖店	福特汽車
5	Esmark 鋼鐵	美孚石油	美孚石油	德士古石油	美國電話電報	通用電氣
6	克萊斯勒汽車	克萊斯勒汽車	雪佛龍德士古石油	國際商業機器	通用電氣	雪佛龍德士古石油
7	Armour	美國鋼鐵	海灣石油	杜邦化工	國際商業機器	康菲石油
8	海灣石油	德士古石油	通用電氣	美國電話電報	美孚石油	花旗集團
9	美孚石油	國際商業機器	國際商業機器	通用電氣	Sears Roebuck 零售	美國國際集團
10	杜邦化工	海灣石油	國際電話電報工業	阿莫科石油	Altria 煙草	國際商業機器
11	阿莫科石油	美國電話電報科技	克萊斯勒汽車	雪佛龍德士古石	克萊斯勒汽車	惠普電腦

				油		
12	伯利恆鋼鐵	杜邦化工	美國鋼鐵	阿科石油	州立農業保險	巴郡投資
13	哥倫比亞廣播	Esmark 鋼鐵	阿莫科石油	殼牌石油	美國保誠保險	家得寶家居建材
14	德士古石油	殼牌石油	殼牌石油	克萊斯勒汽車	杜邦化工	威瑞森通訊
15	美國電話電報科技	阿莫科石油	美國電話電報科技	馬拉松石油	Kmart 零售	麥克森藥物零售
16	殼牌石油	雪佛龍德士古石油	康菲石油	聯合科技	德士古石油	Cardinal 醫療產品及服務
17	Kraft 零售	哥倫比亞廣播	杜邦化工	康菲石油	花旗集團	Altria 煙草
18	雪佛龍德士古石油	伯利恆鋼鐵	Atlantic Richfield	西方石油	雪佛龍德士古石油	美洲銀行
19	好時年輪胎	Navistar 商用車及發動機	哥倫比亞廣播	Tenneco 工業設備	寶僑家庭用品	州立農業保險
20	波音飛機	羅克韋爾自動化	西方石油	Sunoco 煉油	百事可樂	摩根大通銀行
資料來源：《財富五百大企業》參見網頁 http://www.fortune.com/fortune/fortune500.						

我們不知道歐洲或日本以及其他經濟體系過去幾十年最大企業情況的類似圖表或數據，情況會是怎樣。然而，我們猜測在快速增長的經濟體系，大企業的排名上落通常會比增長較爲緩慢的體系更加明顯。無論如何，美國數據給出的印象表明，在過去五十年（如果不是更長時期）大企業部門的經濟動力是頗爲合理，甚至顯著充滿活力。如果考慮到創業企業部門，美國經濟看來更具活力。

創業數據和理論

談到資本主義的對立面形式，就需要創業活動的計量或指標。正如本書多番解釋，只是計算簡單創業家或小企業，或自稱是自僱人士的數目，並以此計量創業型資本主義的活力或程度，將會是錯誤。爲了我們的目的，這項計量過於廣泛，因爲它可能包括比更多的複製型創業家，我們的主要興趣只是創新型創業家。在這附錄的結尾，我們描述原則上調查設計用來收集創新型創業家數量和增長數據的工作。由於斯堪的納維亞半島國家和法國有收集這些企業的廣泛數據，我們覺得這些國家已經有現成數據，即使要產生也沒有很大困難。然而，我們懷疑其他國家是否有這些數據。

創業數據

現在的創業數據零零星星，要測試本書提出的意見，不幸的只是有限價值。[175] 然而，有很多關於創業精神的現成資料可用於其他目的。例如，我們能夠區分受僱和自僱人士的人數，這可適用於瞭解社會行爲和知道對監管或其他鼓勵或阻礙的回應。同樣，我們可以利用新公司成立的數據，以理解監管和體制環境對某國的特定類型創業活動的影響。

[175] 對有關創業家精神現有數據是否足夠或有用，類似抱怨參見 Audretsch, Keilbach and Lehman, 2006, 7–9。

自僱數據。在美國，《當前人口調查 Current Population Survey》和《人口普查 Census of Population》有自僱公司數字的每年和每十年的估算。從這些家庭調查數據可以估算在某時間點的自僱人士數目和跟踪隨著時間的變化。美國加州大學 Santa Cruz 分校 Robert Fairlie 教授彙集的「創業活動 Kauffman 指數」[176]把這些分析推前一步，利用《當前人口調查》相對的基本每月檔案，以了解在國家層面創立生意速率的趨勢。

但是，跨國比較要找到類似的自僱數據來源，這本身是非常困難。除了文化差異影響調查的答覆外，自僱的定義可能因國而異。對無薪酬的家庭工人呈報爲自僱人士，各國之間有差異（可能是稅收和福利制度的功能），不是所有國家都認爲較大型企業的業主是自僱人士。

經濟合作與發展組織主要由富裕國家（共三十個）組成，已相當盡力建立可相互比較的跨國自僱數據。經合組織的《勞動人口統計 Labour Force Statistics》一般是根據家庭勞動力調查，提供經合組織成員國的所有自僱數據。因爲大多數這些國家（除冰島，墨西哥和土耳其）使用國際勞動組織準則的自僱定義來計量就業，大部分統計資料都可以跨國比較。作爲計算這些自僱率的分母是人口統計數字，這是來自勞動力調查，行政記錄和人口普查的混合使用。

不幸的是，美國或經合組織的數據都不能測試本書提出的理論。要區分由於缺乏更好選擇或是利用創業機會的自僱人口是不可能的。我們不能區分尋求業務增長與只有興趣保持市場份額的人士，而且肯定是沒有辦法確定那些自僱人士是真正的創新創型的新實體。

新企業成立。美國有保留新企業創辦以及全國小企業的數據。利用業務利得稅報稅表和行政記錄，美國人口普查局有各種項目從這些檔案中提取相關數據，以及作爲企業調查的抽樣框架。

但是，用於創業精神的研究，這些數據的用處有限，也當然不能爲調查創新和發展提供更多訊息。這些數據集包括所有收入達 1,000 美元或以上，而其中可能包括副業或不甚在意的生意，因而可能誇大創業活動。利用小企業作爲創業家的代用數據，也可能誇大新企業的數目。小企業管理局定義小企業是少於五百名員工，這分類包括的企業可能遠遠大於我們設想的創業企業，而這些企業可能已經開辦了幾十年。

國際數據，全球創業觀察。〈全球創業觀察 Global Entrepreneurship Monitor〉的設計實際上是爲了提供回答本文一些重要的國際數據。調查涵蓋約四十個國家，目的是提供可比較的創業精神數據，其中包括創新的計量，以及區分利用機會的創業家和必要性創業家。〈全球創業觀察〉提出「總創業活動 Total Entrepreneurial Activity (TEA)」指數，計量初生和早期兩個階段的創業精神，涵蓋在參與開辦或管理成立不超過四十二個月的企業，年齡介於十八和六十四歲的人士。再者，〈全球創業觀察〉尋求計量創新：查詢受訪者的產品或服務是否完全新穎，數據集根據創業家決定創業的理由而計量「總創業活動」機會和「總創業活動」必要性。有了這些訊息，領導調

[176] Kauffman Index of Entrepreneurial Activity

查人員得出結論，認爲創業活動和經濟增長有正向關係。

雖然〈全球創業觀察〉開始確定必然是未來數據收集工作的部份，但數據有關方法的問題和隨著時日數據不一致，表明數據是能以嚴謹和有意義的方式來探討文本提出的問題。目前尚不清楚〈全球創業觀察〉對創業活動的定義是否充分細緻可用於科學調查，有可能各國對這定義有不同解釋。再者，雖然這些調查的回覆率是在商業市場調查的運作範圍內，但可能不符合學術分析的較高要求。

〈全球創業觀察〉的結果不一致，令人懷疑數據的可信程度是否可用於學術研究。某國的創業率每年有重大改變，以及〈全球創業觀察〉對美國的調查結果與美國人口普查局同一時期的數據有矛盾，顯示這樣的計量方法用於這類型的研究是問題多多。

改進收集創業活動數據

Kauffman 基金會致力改善收集有關美國和在世界各地的創業活動數據。因爲我們察覺區分複製型和創新型創業家精神是有關創業和發展的根基，基金會有多項收集數據的方案是明確打算理清兩者之間的對比。

首先，基金會贊助美國學術界研究聯邦政府的商業統計。國家統計數據委員會已成立專家小組檢討現有的數據來源，這是因應研究人員要求更好計量年輕和較小型企業，及其隨著時日的演化，經濟表現和在大經濟體系的作用。該小組將在 2007 年完成最後報告，並提出建議以改善高增長企業的數據來源和取得途徑，還將提出新的數據收集工作，使研究人員有更好的資訊以計量和分析商業的早期生命週期動力，和評價企業形成，選擇和增長的理論。

在國際層面也有做出同樣努力以進行有意義的比較。基金會通過經合組織贊助的一項研究，開始確定收集國際數據的需求和提出建議。研究評估現有數據的來源，以及識別至今沒有可用的國際數據、與創業有關的問題，促請關注高增長企業可供比較數據的來源，爲未來工作提出路線圖。

因爲這兩項研究現在處於早期階段，基金會已採取步驟開始收集數據以便更好了解美國的複製型和創新型創業之間的差異。基金會開始資助 Kauffman 企業調查，對在 2004 年在美國創辦的新企業作多年的縱貫性研究，預期從高科技企業的超取樣可得出比大多數商業調查更多的創新企業，並把重點放在企業的金融發展，使研究人員深入了解新企業的融資和增長。

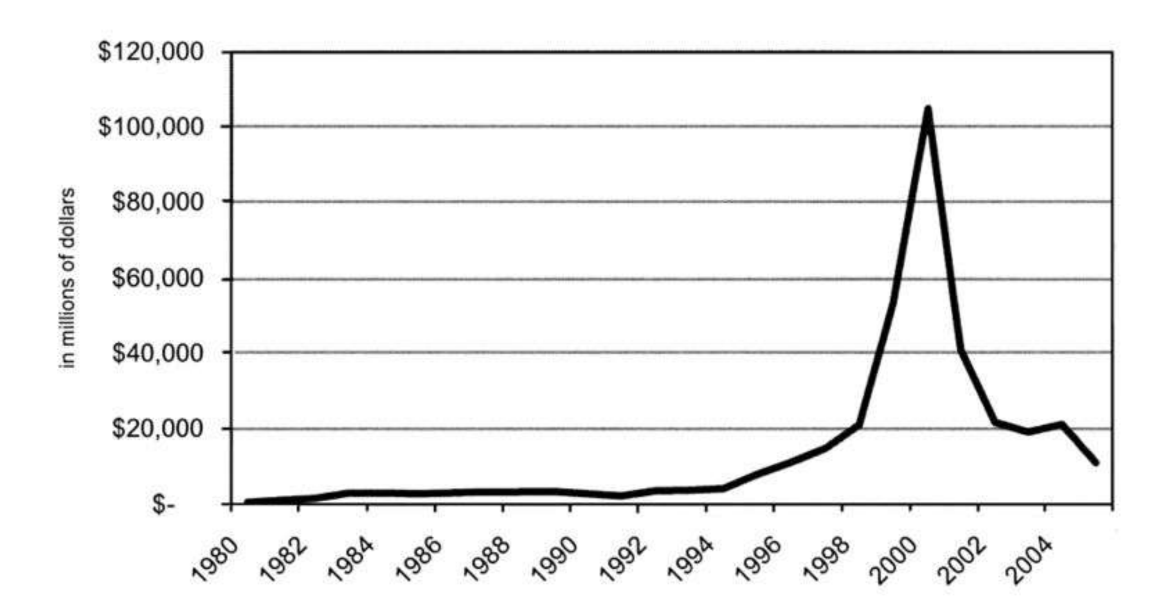
雖然基金會可以開始確定現有數據來源之不足，資助數據收集工作以進一步回答本文提出的重要問題，有真正需求的全面數據收集工作需要多國組織的支持，如聯合國或世界銀行。這些組織本身有這項極其重要和難以置信艱難任務所需要的廣泛資源和關係網絡。

創業精神的財務數據

一些分析家認爲以企業的財政資源來計量創業精神是有用的，具體是第三方股權融資，風險投資

或天使資本。美國和歐洲風險資本有可用的資料，而其他國家方面則較爲有限。至於天使投資在各國的幅度，所知甚少，儘管有人致力收集這方面的美國數據。[177]

但是，關於風險投資的數字，必須提到有兩種解釋。其中之一是由於互聯網泡沫在 2000 年爆破，在美國的風險投資基金似乎主要投向現有企業，而不是支持「早期階段」的企業。因此，即使風投資金的籌集或投資可能不再是與新創企業相關風險的很好指標。對美國來說，天使投資現在很可能是創業活動更好的指標（但迄今爲止，沒有這項計量的可用全面數據）。第二個解釋是雖然風投資金很重要（哈佛商學院的 Paul Gompers 與 Josh Lerner 認爲這對許多「創新」企業是至關重要），許多創新企業沒有取得風投資金已經啓動（Gompers and Lerner, 1999）。



以百萬美元計

圖 7：美國風險資本投資的趨勢。

資料來源：普華永道/湯姆森風險經濟學/美國風險資本協會 MoneyTreeTM 調查。

創業型活動中一個沒有這些困難的財務指標，是通過首次公開募股（上市）籌集資金的企業數目，無論是在當地或外國證劵交易所上市交易。但是，即使上市數據也有局限，因爲這不包括在美國和世界各他許多私人控股，但迅速增長的企業。

再者，投進風險投資（天使）的資金和公開募股市場的活動，只反映某些類型投資者願意承擔更高風險的意願。在根本的創業活動之外，這些措施肯定有更多變化。圖 7 顯示自 1980 年以來美國風險投資基金的總資金流入，顯示在 2000 年的高峰約有一千億美元，其後資金流入急劇下降，在 2003-04 年溫和復甦。很難相信在此期間，創新型創業活動或是對風投（和天使）資本最有吸引力的那些活動，會有所不同和以這樣的幅度下降。

---

[177] 這方面的工作始於成立天使資本協會 Angel Capital Association，截至 2006 年 6 月，該組織成員有約一百三十個天使投資集團。Ewing Marion Kauffman 基金會爲該組織提供初始資金。

與此同時，美國大企業似乎沒有放棄通過風險投資基金和上市來資助早期階段的企業。[178] 從長遠來看，這種融資可能不太支持創業活動，因爲導致初創企業成功的較爲沒有條理的環境，往往與收購前者的大企業其官僚結構有衝突，更重要的是與激勵制度有衝突；這是事實。然而，初創企業依然有活躍市場，這情況足以紓緩以上的觀點；因爲風投資金或上市融資可能減少，創業活動理應隨之減少。

所有這一切不是排除風投資金和上市對創業型經濟的適用性。正如第五章討論，隨著經濟體系成熟，其正規金融體系的深度和複雜性似乎對加強創業精神發揮重要作用。因此，美國的早期資本市場比其他國家較爲發達，形式無論是天使集團，風險投資基金，首次公開招股或大企業直接購買早期企業，在在強烈顯示美國比別人更有創業精神。

要避免的指標

最後，重要的是知道不要採用什麼樣的計量作爲經濟體系中創業活動的指標。在這方面，我們想到的是各種科技指標，如政府發出的專利數目，科學家和工程師的數目。[179] 這兩項計量可以揭示經濟體系的創新程度，但不是必然說明**創業**程度。第八章已提到在美國似乎越來越容易取得專利；〔創新〕可以申請取得專利，但可以置諸高閣多年，直到現有企業或新企業的創業家實際上取得授權或買入，把專利投入使用。同樣，印度和中國這些經濟體系比以往任何時候培育出更多的工程師，但這些訓練有素的人才有許多（也許是大多數）會在現有的官僚企業工作，處理遞增式改良，而不是發展和帶給市場真正激進的創新，這才是創業型經濟體系的特點。日本的專利數量領先世界，但即使日本人也會承認他們的經濟體系不是創業型資本主義模式。相反，日本的創業精神基本上就是小零售商店，這是大型日本企業前管理人員終結職場生涯的方式，也補充他們的退休收入。

摘要

總之，現有數據不能以經濟計量測試本書提出的各項假設。但我們認爲我們論證的大綱會引起許多讀者的共鳴；具體而言，我們區分不同類型的資本主義。有時，非正規的證據會一如排山倒海的數字確實會爲專業人士帶來新視野。

特別感謝 Alyse Freilich 協助編寫附錄。

[178] Christiansen and Raynor, 2003 詳細研究大企業收購新的，較小企業。

[179] 即使作爲創新的計量，專利總數目有幾個缺點。專利不包括沒有正式納入爲專利的創新，而這些創新仍然引起技術訣竅的重大突破，尤其是在生產或特定產品。這些創新可能受「商業秘密」法保護，但政府機構（或同性質的私營機構）不能量化商業機密。另一限制是僅僅專利數目並不反映其重要性。一項專利可能產生數十億美元的收入，而另一項可能是留在抽屜，永遠不使用。

參考書目

Abraham, Katherine G., and Christopher Mackie 編輯。2005.《超越市場：爲美國設計非市場帳戶》*Beyond the Market: Designing Nonmarket Accounts for the United States* (Washington, D.C.: National Academies Press).

Abramson, Bruce. 2005. *Digital Phoenix* (Cambridge: MIT Press).（簡譯）《数字凤凰：信息经济为什么能浴火重生》赵培、郑晓平译，上海远东出版社，2001 年

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001.〈比較式發展的殖民源起：實證研究〉"The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation,"《美國經濟評論》*American Economic Review* 91 (5): 1369–1401.

———. 2002. 〈命運逆轉：現代世界形成收入分配之地理及機制〉"Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," 《經濟季刊》*Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–94.

Acs, Zoltan, and Catherine Armington. 2004.〈城市的就業增長和創業活動〉"Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities," 《區域研究》*Regional Studies* 38: 911–27.

———. 2006. 《創業精神，地理及美國經濟增長》*Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth* (Cambride: Cambridge University Press).

Acs, Zoltan, and David B. Audretsch. 1990. 《創新與小企業》*Innovation and Small Firms* (Cambridge: MIT Press).

Acs, Zoltan, and Lawrence A. Plummer. 2005. 〈突破區域經濟體系的「知識過濾」〉"Penetrating the 'Knowledge Filter' in Regional Economies," 《區域科學年鑑》*Annals of Regional Science* 39: 439–56.

Aghion, Beatriz Armendáriz de, and Jonathan Morduch. 2005. 《小額貸款經濟學》*The Economics of Microfinance* (Cambridge: MIT Press).

Aghion, Phillippe, and Rachel Griffith. 2005. 《帶增長的競爭：協調理論與證據》*Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence* (Cambridge: MIT Press).

Alesina, Alberto, Edward Glaeser, and Bruce Sacerdote. 2005. 〈美國和歐洲的工作與閒暇〉"Work and Leisure in the United States and Europe," 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 11278 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Amarante, Massimiliano, and Edward Phelps. 2005. 未付梓的報告 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

Arora, Ashish, Andrea Fosfuri, and Alfonso Gambardella. 2001.《科技的市場：創新的經濟學與企業策略》*Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy* (Cambridge: MIT Press).

Arrow, Kenneth J. 1962.〈邊做邊學的經濟含義〉"The Economic Implications of Learning by Doing," 《經濟研究評論》*Review of Economic Studies* 29 (June): 155–73.

Arvelund, Erin E. 2005.〈俄羅斯蓬勃中的富與貧〉"In Russia's Boom, Riches and Rags," 《國際先驅論壇報》*International Herald Tribune*, April 15, p. 3.

Askari, Hossein, and Roshanak Takhavi. 2006. 〈中東的經濟失敗〉"Economic Failure in the Middle East," 《國家勞動銀行季評》*Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review* (March).

Audretsch, David A., Taylor Aldridge, and Alexander Oettl. 2006. 〈科學家創業精神：大學商業化的沉睡巨人〉*Scientist Entrepreneurship: The Sleeping Giant of University Commercialization.* 未付梓報告 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation.

Audretsch, David A., Max C. Keilbach, and Erik E. Lehmann. 2006. 《創業精神與經濟增長》*Entrepreneurship and Economic Growth* (New York: Oxford University Press).

Baily, Martin, and Diana Farrell. 2006a.〈喚醒歐洲〉"Waking up Europe,"《Milken 研究所評論》*Milken Institute Review* (first quarter): 8–15.

———. 2006b. 〈打破增長的障礙〉"Breaking Down Barriers to Growth," 《金融與發展》*Finance and Development* (March).

Baily, Martin Neil, and Jacob Funk Kirkegaard. 2005. 《改變歐洲的經濟》*Transforming the European Economy* (Washington, D.C.: 國際經濟研究所 Institute for International Economics), September.

Baker, Raymond. 2005. 《資本主義的致命傷：黑錢和如何更新自由市場體制》*Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System* (Hoboken, N.J.: Wiley).

Barone, Michael. 2005.《硬美國，軟美國》*Hard America, Soft America* (New York: Three Rivers Press).

Barr, Michael S. 2005〈小額貸款與金融發展〉"Microfinance and Financial Development," 《Michigan 國際法期刊》*Michigan Journal of International Law* 26: 271–96.

Barr, Michael S., Anjali Kumar, and Robert E. Litan, eds. 2007. 《取得融資：建立包容的金融制度：取得融資的框架》*Access to Finance: Building Inclusive Financial Systems: A Framework for Access to Finance* (Washington, D.C.: World Bank and the Brookings Institution Press), forthcoming.

Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 2004. 《經濟增長》*Economic Growth*, 2nd ed. (Cambridge: MIT Press).

Barth, James A., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. 2006.《銀行監管再思考：直到由天使管理爲止》*Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern* (New York: Cambridge University Press). （簡譯）《反思银行监管》黄毅，张晓朴译，中国金融出版社，2008 年

Baumol, William J. 1952.《福利經濟學與國家理論》*Welfare Economics and the Theory of the State* (London: Longmans Press).

———. 1986.〈生產力增長，會聚和福利：長期數據說明什麼〉"Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show," 《美國經濟評論》*American Economic Review* 76, no. 5 (December): 1072–85.

———. 2002.*The Free Market Innovation Machine* (Princeton: Princeton University Press). （簡譯）《自由市场创新机器》郭梅军等译，中信出版社，2004 年

———. 2005.《創業精神與創新：邁向兩者的個體經濟價值理論》"Entrepreneurship and Innovation: Toward Their Microeconomic Value Theory," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Related Publication 05–38.

———. 2006.〈隱形人回來了：投資者和創業者的個體經濟價值理論〉"Return of the Invisible Man: The Microeconomic Value Theory of Investors and Entrepreneurs." 2006 年美國經濟學會發表論文（可在 www.aei-brookings.org 網站取得）Paper presented at the 2006 annual meeting of the American Economic Association (also available at www.aei-brookings.org).

Baumol, William J. (with Klaus Knorr). 1961. 《經濟增長有何代價？》*What Price Economic Growth?* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall).

Baumol, William J., and Ralph Gomory. 2005. 《外國生產力增長，外包和對本國經濟的利與害》"Foreign Productivity Growth, Outsourcing, and the Benefit or Damage to the Domestic Economy."

Becker, Gary S. 1976. *Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press). 《人類行爲的經濟分析》王業宇、陳琪譯，上海人民出版社，1995 年

———. 2005. 〈給我們你的熟練工人〉“Give Us Your Skilled Masses,” 《華爾街日報》*Wall Street Journal*, November 30, A18.

Berle, Adolph, and Gardiner C. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House).（繁譯）《現代股份公司與私有財產》陸年青、許冀湯譯，台灣銀行，1981 年

Bhagwati, Jagdish. 2004. *In Defense of Globalization* (Oxford: Oxford University Press). （繁譯）《全球化浪潮》張君玫譯，台北：群學出版，2001 年

Bhalla, Surjit S. 2002. 《假設沒有國家：全球化時代的貧富、不平等和增長》*Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization* (Washington, D.C.: 國際經濟研究所 Institute for International Economics).

Bhide, Amar. 2006.〈規避創意如何影響融資方案〉“How Novelty Aversion Affects Financing Options,” 《資本主義與社會》*Capitalism and Society* 1, no. 1 (Berkeley Electronic Press).

Blustein, Paul. 2001.《懲戒》*The Chastening* (New York: Public Affairs).

———. 2004.《金錢滾滾來（去）: 華爾街，國際貨幣基金組織和阿根庭破產》*And the Money Kept Rolling In (and Out): Wall Street, the IMF, and the Bankrupting of Argentina* (New York: Public Affairs).

Bogle, John C. 2005.《資本主義靈魂之戰》*The Battle for the Soul of Capitalism* (New Haven: Yale University Press).

Bok, Derek. 2003. *Universities in the Marketplace* (Princeton: Princeton University Press). （繁譯）《大學何價・高等教育商業化?》楊振富譯，天下遠見出版，2004 年

Bosworth, Barry P., and Susan M. Collins. 2003. 〈增長的主觀：更新版〉“The Empirics of Growth: An Update,” 《Brookings 經濟活動論文》*Brookings Papers on Economic Activity* 12: 113–78.

Bowen, William G. 2005.〈擴大高等教育的機會〉“Extending Opportunity in Higher Education.” 紐約大學演辭 Speech delivered at New York University, December 8.

Brainard, Lael, Robert E. Litan, and Nicholas Warren. 2005. 〈在外判新時代保障美國工人〉“Insuring America's Workers in a New Era of Offshoring,” 《Brookings 政策簡報》*Brookings Policy Brief*, no.143.

Branscomb, Lewis. 2004.〈高科技商業創新從何而來？〉“Where Do High Tech Commercial Innovations Come From?” 《Duke 法律與科技評論》*Duke Law and Technology Review*, no. 0005.

Breznitz, Dan. 2006《創新與國家》*Innovation and the State* (New Haven: Yale University Press).

Bromwich, Michael, et al. 2002.《跟著錢走：安龍之後企業財務披露》*Following The Money: Corporate Financial Disclosure after Enron* (Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies).

Bruce, Donald, and Tami Gurley-Calvez. 2006. 〈聯邦政府稅務政策和小企業〉“Federal Tax Policy and Small Business.”在 Hudson 研究所發表論文 Paper presented at a Hudson Institute Seminar, March.

Bruns, Barbara, Alain Mingat, and Ramahatra Rakotomalala. 2003.《到 2015 年達致全民小學教育：給每個孩子機會》*Achieving Universal Primary Education by 2015: A Chance for Every Child* (Washington, D.C.: 世界銀行 World Bank).

Bueno de Mesquita, Bruce, and George W. Downs. 2005. 〈發展與民主〉“Development and Democracy,”《外交政策》*Foreign Affairs* 84 (5): 77–86.

Burtless, Gary, and Holger Schaefer. 2002.〈德國的收入保險〉“Earnings Insurance for Germany,” 《Brookings 政策簡報》 *Brookings Policy Brief*, no. 104, July.

Bush, Jason. 2006.〈購物者瘋狂〉“Shoppers Gone Wild,” 《商業周刊》 *Business Week*, February 20, pp. 46–47.

〈捐贈的營生：財富與行善的調查〉“The Business of Giving: A Survey on Wealth and Philanthropy.” 2006. 《經濟學

人》*Economist*, February 25.

Cantillion, Richard. 1931. 《論一般商業本質》*Essai Sur la nature de Commerce en General* (New York: Sentry Press).

Caprio, Gerard, et al., eds. 2004. 《國有金額機構的未來》*The Future of State-Owned Financial Institutions* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Cheesebrough, Henry. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* (Cambridge: Harvard Business School Press). （简译）《开放式创新：进行技术创新并从中赢利的新规则》金马译，清华大学出版社，2005 年

CHI Research, Inc. 2003. 《小而持續的創新：小企業對技術改變的貢獻》*Small Serial Innovators: The Small Firm Contribution to Technical Change*. Prepared for the Small Business Administration's Office of Advocacy, February 27.

Christiansen, Clayton. 1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (New York: Harper Collins). （繁譯）《創新的兩難》吳凱淋譯（2000），台北商周出版社；（簡譯）《创新者的窘境》吴潜龙譯，江苏人民出版社，2001 年。

Christensen, Clayton M., and Michael E. Raynor. 2003. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth* (Boston: Harvard Business School Press). （繁譯）《創新者的解答》李田樹、李芳齡／譯，天下雜誌(2004)

蔡美兒 Chua, Amy. 2003.《燃燒的世界：向外國輸出自由市場民主如何導致種族仇恨和全球不穩定》*World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability* (New York: Doubleday). （中文書評參考）

Coase, Ronald H. 1988. 《企業、市場和法律》*The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press).

歐盟委員會 Commission of the European Communities. 2003. 《綠皮書：創業精神在歐洲》*Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: European Commission).

美國國會財政預算辦公室 Congressional Budget Office. 2003. 《財政預算長期展望》*Long-Term Budget Outlook*. 可取自 http://www.cbo.gov/ftpdocs/49xx/doc4916/LongTermBudgetoutlook.

競爭力議會 Council on Competitiveness. 2004. 《創新美國》*Innovate America* (Washington, D.C.: Council on Competitiveness).

Cox, W. Michael, and Jahyeong Koo. 2006. 〈從奇跡到倦怠：日本會如何？〉"Miracle to Malaise: What's Next for Japan?" 《經濟信函：Dallas 聯邦儲備銀行觀點》*Economic Letter: Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas* 1, no. 1 (January).

Dam, Kenneth. 2006.《法律與增長的關係：法治與經濟發展》*The Law-Growth Nexus: The Rule of Law and Economic Development* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Danzon, Patricia, Andrew J. Epstein, and Scott J. Johnson. 2004. 〈醫療事故保險的「危機」〉"The 'Crisis' in Medical Malpractice Insurance," 《Brookings-Wharton 金融服務論文》*Brookings-Wharton Papers in Financial Services*, pp. 55–96.

DeLamarter, Richard Thomas. 1986. 《大藍字：IBM 利用和濫用權力》*Big Blue: IBM's Use and Abuse of Power* (New York: Dodd, Mead).

DeLong, J. Bradford. 2000. 《豐饒：二十世紀經濟增長步伐》"Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century," 美國國家經濟研究局論文 NBER Working Paper 7602 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

———. 2005. 〈西西弗斯是社會民主派〉“Sisyphus as Social Democrat,” 《外交事務》*Foreign Affairs* (May/June): 126–30. （西西弗斯，希臘神話的古希臘國王，因觸犯天神宙斯被罰將巨石滾到陡峭的山頂上；每次快到山頂時，石頭會滾下去，西西弗斯又要重新開始。）

Denison, Edward F. 1962. 《美國經濟增長的源頭和我們眼前的其他方案》 *Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us* (New York: Committee for Economic Development).

———. 1967. 《爲何增長率不同？》*Why Growth Rates Differ* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

———. 1974. 《解釋經濟增長》*Accounting for Economic Growth* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

De Soto, Hernando. 1989. 《另一道路：第三世界的隱形革命》*The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (New York: Harper & Row).

———. 2000. 《資本的奧秘》*The Mystery of Capital* (New York: Basic Books).

Dew-Becker, Ian, and Robert Gordon. 2005. 〈生產力增長去了那裡？通脹的動態和收入分配〉“Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income,” 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 11842 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Di Tella, Rafael, and Robert MacCulloch. 2006. 〈幸福數據在經濟學的一些用途〉“Some Uses of Happiness Data in Economics,” 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 25–46.

Dixit, Avinash. 2004. 《目無法律與經濟學：管治的其他模式》*Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance* (Princeton: Princeton University Press).

Djankov, Simeon, et al. 2005. 〈誰是俄羅斯的創業家？〉 “Who Are Russia’s Entrepreneurs?” 《歐洲經濟協會期刊》*Journal of the European Economic Association* 3 (April-May): 587–97.

Dollar, David. 2005. 〈中國（和我們）的經濟問題〉 “China’s Economic Problems (and Ours),” 《Milken 研究所評論》*Milken Institute Review* (third quarter): 48–58.

Dollar, David, and Art Kraay. 2002〈增長對窮人是好事〉 “Growth Is Good for the Poor,” 《經濟增長期刊》*Journal of Economic Growth* 1 (3): 195–225.

———. 2003. 〈制度、貿易和增長〉“Institutions, Trade, and Growth,” 《貨幣經濟學期刊》*Journal of Monetary Economics* 50 (1): 133–62.

Drucker, Peter F. 1985.《創新與創業精神：實踐和原則》*Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* (New York: Harper & Row).

Easterbrook, Gregg. 2003. 《進步的悖論》*The Progress Paradox* (New York: Random House).

Easterly, William. 2001. 《追求增長難以捉摸：經濟學家在熱帶地帶的冒險和犯難》*The Elusive Quest for Growth: Economists’ Adventures and Misadventures in the Tropics* (Cambridge: MIT Press).

———. 2006a. 〈似曾相識的大推動：Jeffrey Sachs《終結貧窮》書評〉“The Big Push Déjà vu: A Review of Jeffrey Sachs’s The End of Poverty,” 《經濟文獻期刊》*Journal of Economic Literature* 44 (1): 96–105.

———. 2006b.《白人的負擔：爲何西方社會援助其他人做成這麼多反感那麼少好事》*The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (New York: Penguin Press).

Easterly, William, and Ross Levine. 2001. 〈不是要素積累：特徵事實和增長模式〉“It’s Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models,” 《世界銀行經濟評論》*World Bank Economic Review* 15 (2).

———. 2003. 〈熱帶，病菌和作物：天賦如何影響經濟發展〉“Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development,” 《貨幣經濟學期刊》*Journal of Monetary Economics* 50 (1): 3–39.

Elliott, Kimberly A., Gary C. Hufbauer, and Jeffrey J. Schott. 1990.《再思經濟制裁》*Economic Sanctions Reconsidered* (Washington, D.C.: 國際經濟研究所 Institute for International Economics).

Engardio, Pete. 2006.〈外包的未來〉"The Future of Outsourcing,"《商業周刊》 *Business Week* (January 30): 50–58.

歐盟委員會 European Commission. 2003. 《綠皮書：歐洲的創業精神》 *Green Paper: Entrepreneurship in Europe* (Brussels: Commission of the European Communities), January 21.

歐洲議會 European Council. 2002. 〈增加勞動人口和促進積極老年〉 "Increasing Labor Force Participation and Promoting Active Aging." 議會文件 Council document, August 3.

美國聯邦政府貿易委員會 Federal Trade Commission. 2003.《促進創新：競爭與專利情及法律的適當均衡》*To Promote Innovation: The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy*. 網頁取閱 Available at www.ftc.gov/opa/2003/10/cpreport.htm.

Fischer, Stanley. 2003. 〈全球化及其挑戰〉"Globalization and Its Challenges," 《美國經濟評論》 *American Economic Review* 93, no. 2 (May): 1–30.

Fisher, Franklin M., John J. McGowan, and Joen E. Greenwood. 1983. 《摺、轉、切：經濟分析與美國〔訴〕IBM》 *Folded, Spindled and Multilated: Economic Analysis and U.S. v. IBM* (Cambridge: MIT Press).

Florida, Richard. 2005. 〈壞脾氣的世界〉"The World Is Spiky," 《大西洋月刊》*Atlantic Monthly* (October).

Frank, Robert H. 2004〈如何不買入幸福〉"How Not to Buy Happiness," *Daedalus* 133, no. 2 (spring): 69–79.

Frankel, Jeffrey. 1997.《世界經濟系統的區域貿易集團》*Regional Trading Blocs in the World Economic System* (Washington, D.C.: 國際經濟研究所 Institute for International Economics).

———. 2003.〈Bosworth and Collins 文章評論〉"Comments on Bosworth and Collins," *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 189–99.

Freeman, Richard B., Emily Jin, and Chia-Yu Shen. 2004.〈美國培訓的科學和工程博士從那處來的？〉"Where Do New U.S.-Trained Science-Engineering PhDs Come From?" 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10554 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Friedman, Benjamin M. 2005. 《經濟增長的道德後果》*The Moral Consequences of Economic Growth* (New York: Knopf).

Friedman, Thomas. 2005. *The World Is Flat* (New York: Farrar, Strauss & Giroux).（網上簡述）（繁譯）《世界是平的》楊振富/ 潘勛譯，雅言文化，2007 年；（簡譯）《世界是平的》何帆，肖莹莹，郝正非译，湖南科技出版社，2006 年

———. 2006. 〈石油政治第一律〉 "The First Law of Petropolitics," 《外交政策》 *Foreign Policy* (May/June): 28–35.

Friel, Brian. 2006. 〈科學的嚇唬〉"The Science Scare," 《國家期刊》*National Journal* (January 14): 36–41.

深尾光洋 Fukao, Mitsuhiro. 2004.〈日本失去的十年及其金融系統〉"Japan's Lost Decade and Its Financial System," 於 Gary R. Saxenhouse and Robert M. Stern, 編輯《日本失去的十年：源起，後果和復蘇的展望》*Japan's Lost Decade: Origins, Consequences and Prospects for Recovery* (Malden, Mass.: Blackwell Publishing), 99–118.

Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press).（繁譯）《誠信：社會德性與繁榮的創造》李宛蓉譯，台北立緒文化事業，2004 年

Galbraith, John Kenneth. 1967. *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin) （繁譯）《新工業國—企業經營者如何左右經濟與政治大局》譚天譯，臺北智庫文化。

Gentry, William M., and R. Glenn Hubbard. 2004.〈成功稅，創造活動和創新〉"Success Taxes, Entrepreneurial Activity and Innovation," 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10551 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silane, and Andrei Shleifer. 2004. 〈制度是否導致增長？〉 “Do Institutions Cause Growth?” 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10568 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Goldstein, Morris. 2000. 〈國際貨幣基金組織的附帶條件：幾多才是太多？》 *IMF Structural Conditionality: How Much Is Too Much?* (Washington, D.C: 國際經濟研究所 Institute for International Economics).

Gompers, Paul, and Josh Lerner. 1999. 《風投資本周期》*The Venture Capital Cycle* (Cambridge: MIT Press).

———. 2001. 《創新的金錢：風投資本如何創造財富》*The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth* (Boston: Harvard Business School Press).

Graham, Carol, and Stefano Pettinato. 2002. 《幸福與艱苦：新市場經濟體系的機會和沒有保障》*Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Haass, Richard. 2005. 《機會》*The Opportunity* (New York: Public Affairs).

Hall, Peter A., and David Soskice, eds. 2001.《形形式式的資本主義：比較優勢的制度基礎》*Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford: Oxford University Press).

Hall, Robert E., and Charles I. Jones. 1999. 〈爲何一些國家的勞工人均產出多於其他國家很多？〉“Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?” 《經濟季刊》*Quarterly Journal of Economics* 114 (1): 83–116.

Halperin, Morton, Joseph T. Siegle, and Michael Weinstein. 2005. 《民主優勢：民主體制如何促進繁榮與和平》*The Democracy Advantage: How Democracies Promote Prosperity and Peace* (New York: Routledge).

Hanson, James A. 2004.〈改造國有銀行〉“The Transformation of State-Owned Banks,”《國有銀行的未來》*The Future of State-Owned Banks*, Gerard Caprio et al. 編輯 (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Hargadon, Andrew. 2003. 《突破如何發生：企業如何創新的驚人真相》*How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate* (Cambridge: Harvard University Press).

———. 2005. 〈理解創新過程：社交網絡的力量〉 “Understanding the Innovation Process: The Power of Social Networks,” 《Kauffma 基金會思維集》 *Kauffman Foundation Thoughtbook*, 117–122.

Helpman, Elhanan. 2004. 《經濟增長的奧秘》*The Mystery of Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press).

Henrekson, M., and N. Rosenberg. 2001.〈爲以科學爲基礎的創業設計有效機制：美國和瑞典的經驗〉“Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the United States and Sweden,” 《科技轉移期刊》*Journal of Technology Transfer* 26 (3).

Heston, Alan, Robert Summers, and Bettina Aten. 2002. *Penn World Table Version 6.1*. Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), October.

Hicks, J. R. 1969. 《經濟史理論》 *A Theory of Economic History* (Oxford: Clarendon Press).

Hoshi, Takeo, and Anil K. Kashyap. 2001. 《日本的企業融資和管治》 *Corporate Financing and Governance in Japan: The Road to the Future* (Cambridge: MIT Press).

———. 2004. 〈日本的金融危機和經濟停滯〉“Japan’s Financial Crisis and Economic Stagnation,” 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 18 (1): 3–26.

Huber, Peter W., and Mark Mills. 2005. 《無底洞：燃料的黃昏，浪費的美德，以及爲何我們永遠不會耗盡能源》*The Bottomless Well: The Twilight of Fuel, The Virtue of Waste, and Why We Will Never Run Out of Energy* (New York: Basic Books).

Hufbauer, Gary, ed. 1990. 《歐洲 1992 年》 *Europe 1992* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Hurst, E., and A. Lusardi. 2004. 〈流動性的局限：家庭財富和創業精神〉"Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship," 《政治經濟期刊》 *Journal of Political Economy* 112: 319–47.

Independent Expert Group on R&D and Innovation. 2006. 〈建立創造型歐洲〉"Creating an Innovative Europe." 報告可取閱網頁 http://europa.eu.int/invest-in-research.

國際貨幣基金 International Monetary Fund. 2004. 《世界經濟展望：人口的過渡》*World Economic Outlook: The Demographic Transition* (Washington, D.C.: International Monetary Fund).

Jaffe, Adam B., and Josh Lerner. 2004. 《創新及其異議者：我們失修的專利制度如何危及創新和進步以及如何補救》 *Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It* (Princeton: Princeton University Press).

Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975* (Stanford: Stanford University Press).（繁譯）《推動日本奇蹟的手—通產省》姜雪影、李定遠譯；台北：經濟與生活，1985 年。

Jorgenson, Dale W., Mun S. Ho, and Kevin J. Stiroh. 2002. 〈預測生產力增長：美國增長復現的經驗〉"Projecting Productivity Growth: Lessons from the U.S. Growth Resurgence." 「未來的資源」討論文件 Resources for the Future Discussion Paper 02–42 (July).

Kahneman, Daniel, and Alan B. Krueger. 2006. 〈計量主觀幸福中的發展〉 "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being," 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (winter): 3–24.

Kamara, Ehud, Pinar Karaca-Mandic, and Eric Talley. 2005.〈決定私有化和 2002 年 Sarbanes-Oxley 法案〉 "Going-Private Decisions and the Sarbanes-Oxley Act of 2002,"Kauffman-Rand 研究小企業監管中心 Kauffman-Rand Center for the Study of Small Business Regulation, September.

Kauffman, Daniel, and Shang-Jin Wei. 1999. 〈「潤滑金」是否推快商業輪？〉"Does 'Grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce?" 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 7093 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Keynes, John Maynard. 1965. *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt Press).（繁譯）凱恩斯《就業、利息與貨幣理論》宋韻聲譯，華廈出版社；（簡譯）高鴻業譯，商務印書館，1999 年

Khalil, Elias L. 1967. 〈紅心女皇；流行遊戲的專有名詞》"The Red Queen Paradox: A Proper Name for a Popular Game," 《制度及理論經濟學期刊》*Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153, no. 2 (June): 411–15.

Klapper, Leora, Luc Laevan, and Raghuram Rajan. 2004. 〈營商環境和企業進場：國際數據的證據〉"Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. Unpub. 未發表文稿 manuscript (June).

Klemens, Ben. 2006. 《你看不見的數學：專利，版權和軟件》*Math You Can't Use: Patents, Copyright and Software* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Kletzer, Lori, and Robert E. Litan. 2001. 〈勞工憂慮症的處方〉"A Prescription for Worker Anxiety," *Brookings Policy Brief*, no.73, March.

Kneese, Alan, and Charles L. Schultze. 1975.《污染，價格和公共政策》*Pollution, Prices and Public Policy* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Krueger, Anne. 2005. 〈Srinivasan 新作評論〉"Comment on Srinivasan," *Brookings Trade Forum*, 232–36.

Kuczynski, Pedro-Pablo, and John Williamson. 2003. 《華盛頓共識之後：拉丁美洲重啓增長和改革》*After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Landes, David. 1999. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich And Some So Poor* (New York: W.W. Norton). （繁譯）《新國富論：人類窮與富的命運》汪仲譯，時報文化，1999 年。（簡譯）《國富國窮》門洪華等譯，新華出版社，2001 年。

Lawless, Robert M., and Elizabeth Warren. 2005. 〈不見營商破產的迷思〉"The Myth of the Disappearing Business Bankruptcy," 《加州法律評論》*California Law Review* 93: 743–47.

Lazear, Edward. 2006. 〈美國經濟狀況和勞工市場〉"The State of the U.S. Economy and Labor Market." 未發表評論 Remarks before the Hudson Institute, May 2. Unpub., on file with the authors.

Lemonick, Michael D. 2006. 〈我們是否優勢消逝？〉"Are We Losing Our Edge?" 《時代周刊》*Time*, February 5.

Levine, Ross. 2004. 〈金融與增長：理論和實證〉"Finance and Growth: Theory and Evidence," 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10766 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Levine, Ross, and David Renelt. 1992. 〈跨國增長回歸的敏感度分析〉"A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions," 《美國經濟評論》*American Economic Review* 82 (4): 942–63.

林肯 Lincoln, Abraham. 1858. 〈論發現和發明講座〉"Lecture on Discoveries and Inventions," 《林肯全集》*Collected Works of Abraham Lincoln*, ed. Roy P. Basler. 原文可參閱網頁 http://showcase.netins.net/web/creative/lincoln/speeches/discoveries.htm.

Lincoln, Edward J. 2001. 《關節炎的日本：經濟改革慢吞吞》*Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Litan, Robert E., and Alice M. Rivlin. 2000. 《互聯網公司之後》*Beyond the Dot.coms* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

〈漫長的散步：沙特阿拉伯調查〉"A Long Walk: A Survey of Saudi Arabia." 2006. 《經濟學人》*Economist*, January 7.

Maddison, Angus. 1982.《資本主義發展階段》*Phases of Capitalist Development* (New York: Oxford University Press).

Mandel, Michael J. 2004. 《理性的繁榮：讓增長的敵人噤聲》*Rational Exuberance: Silencing the Enemies of Growth* (New York: Harper Collins).

Mansfield, Edwin. 1990. 〈評論 Zvi Grilliches and Jacques Mairesse〉"Comment on Zvi Grilliches and Jacques Mairesse,"《日本和美國的生產力增長：收入和財富的研究》*Productivity Growth in Japan and the United States: Studies in Income and Wealth*, vol. 53, ed. Charles R. Hulten (Chicago: University of Chicago Press), 341–46.

Mansfield, Edwin, Mark Schwartz, and Samuel Wagner. 1981. 〈仿製的成本和專利：實證研究〉"Imitation Costs and Patents: An Empirical Study," 《經濟期刊》*Economic Journal* (December): 907–19.

〈意念的市場：專利和科技調查〉"A Market for Ideas: A Survey of Patents and Technology." 2005. 《經濟學人》*Economist*, October 22.

Matthews, R. C. O., C. H. Feinstein, and J. C. Odling-Smee. 1982.《西方世界增長較慢》*Slower Growth in the Western World* (London: Heinemann).

McKibbin, Warwick J., and Peter Wilcoxen. 2002.《京都之後的氣候變化政策：現實方案的藍圖》*Climate Change Policy after Kyoto: Blueprint for a Realistic Approach* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Merrill, Stephen A., Richard C. Levin, and Mark M. Meyers, eds. 2004.《廿一世紀的專利制度》*A Patent System for the 21st Century* (Washington, D.C.: National Academies Press).

Micklethwait, John, and Adrian Wooldridge. 2003. 《公司：一個革命性意念的簡史》*The Company: A Short History of a Revolutionary Idea* (New York: Modern Library).

Mohiuddin, Shamarukh, and Julie Hutto. 2006. 〈與窮人連繫〉“Connecting the Poor,” 《進步政策研究所政策簡報》*Progressive Policy Institute Policy Brief*, March.

Moore, Gordon, and Kevin Davis. 2004. 〈學習矽谷方法〉“Learning the Silicon Valley Way,” 《建立高科技群集：矽谷及之後》*Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*, ed. Timothy Bresnahan and Alfonso Gambardella (Cambridge: Cambridge University Press).

Mowrey, David C. 2005. 〈Bayh-Dole 法案和美國大學的高科技創業精神：雞、蛋、或其他？〉“The Bayh-Dole Act and High-Technology Entrepreneurship in U.S. Universities: Chicken, Egg, or Something Else?” 《大學創業精神和高科技轉移》*University Entrepreneurship and Technology Transfers*, ed. Gary Libecap (Amsterdam: Elsevier), 38–68.

Naim, Moises. 2005a. 〈在外國土地的阿拉伯人〉 “Arabs in Foreign Lands,” 《外交政策》*Foreign Policy* (May/June): 94–95.

———. 2005b. *Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy* (New York: Doubleday). （繁譯）《誰劫走了全球經濟》吳國卿譯，時報文化，2006 年

美國國家科學院 National Academy of Sciences. 2005. 《在風暴中崛起：爲了美國更輝煌的經濟未來》*Rising Above the Gathering Storm: Energizing and Employing America for a Brighter Economic Future* (Washington, D.C.: National Academy of Sciences). （原文）（2007 年第二份報告）（中文參考）

National Research Council. 2001. 《先進科技項目，評估後果》*The Advanced Technology Program, Assessing Outcomes* (Washington, D.C.: National Academy Press).

美國國家科學委員 National Science Board. 《科學及工程指數》不同年份 *Various years. Science and Engineering Indicators* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office).

國家競爭力峰會 National Summit on Competitiveness. 2005. 《投資於美國創新》*Investing in U.S. Innovation* (Washington, D.C.:), December 6.

〈新組織〉“The New Organization.” 2006. 《經濟學人》*Economist*, January 21.

Nordhaus, William. 2004.〈美國經濟中的熊彼德式利潤：理論和計量〉“Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement,” 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 10433 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Nordhaus, William D., and James Tobin. 1972. 〈增長是否過時？〉“Is Growth Obsolete?” in 美國國家經濟研究局 National Bureau of Economic Research, 《經濟增長》*Economic Growth*, General Series #96E (New York: Columbia University Press).

North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History* (New York: W. W. Norton). （繁譯）《經濟史的結構與變遷》劉瑞華譯，台北：時報文化，1995 年

———. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press). （繁譯）《制度、制度變遷與經濟成就》劉瑞華譯，台北：時報文化出版，1994 年

———. 2005. *Understanding the Process of Economic Change* (Princeton: Princeton University Press). （簡譯）1.《理解經濟變遷過程》鐘正生[等]譯，人民大學出版社。2. 楊瑞龍、鄭江淮校譯，中國人民大學出版社，2008 年

North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press).（簡譯）《西方世界的興起》，厲以平、蔡磊譯，北京華夏出版社, 1999 年

Okun, Arthur M. 1976. 《平等與效率》*Equity and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Oliner, Stephen D., and Daniel E. Sichel. 2002. 〈資訊科技和生產力：我們現處何方和前路如何？〉"Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going?" 《Atlanta 聯邦儲備銀行經濟評論》*Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, pp. 15–44.

Olson, Mancur. 1982. 《國家興衰》*The Rise and Fall of Nations* (New Haven: Yale University Press).

Ordover, Januscz. 1991. 〈擴散和排斥的專利制度〉"A Patent System for Both Diffusion and Exclusion," 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (winter): 43–60.

Orey, Michael. 2006. 〈專利之流行病〉"The Patent Epidemic," 《商業周刊》*Business Week*, January 9, pp. 60–62.

經合組織 Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2003. 《經合組織國家經濟增長的源頭》*The Sources of Economic Growth in the OECD Countries* (Paris: OECD).

———. 2006. 《爭取增長》 *Going for Growth* (Paris: OECD).

Patel, Urjit R. 2004.〈印度國有金融機構的作用：政府應「實作」或「領導」？〉"Role of State-Owned Financial Institutions in India: Should the Government 'Do' or 'Lead,'" 《國有金融機構的未來》*The Future of State-Owned Financial Institutions*, ed. Gerald Caprio et al. (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Perez, Carlota. 2002.《科技革命和金融資本：泡沫和黃金年代的動力》*Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2006. 〈民主的資本：政治和經濟改變的關係〉"Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change," 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 12175 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Phelps, Edmund S. 2006. 〈各國經濟表現：繁榮皆因動力，動力皆因制度〉 "The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions," 《自由企業經濟體系的創新、創新程增長機制》*Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of the Free-Enterprise Economies*, ed. William Baumol, Eytan Sheshinski, and Robert J. Strom (Princeton: Princeton University Press).

Prahalad, C. K. 2005. 《金字塔底部的財富：以利潤滅貧》 *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Philadelphia: Wharton School Publishing).

Prestowitz, Clyde V., Jr. 1988.《交換位置：我們如何讓日本領頭？》*Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books).

Rajan, Raghuram G. and Arvind Subramanian. 2005.〈援助和增長：跨國實證實際說明什麼？〉"Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?" 世界貨幣基金工作文件 IMF Working Paper WP/05/127.

———. 2006. 〈什麼決定援助對增長的作用？〉"What Undermines Aid's Impact on Growth?" 美國國家經濟研究局 NBER Working Paper 11657 (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research).

Rauch, James E. 2005〈讓產權保障產權：Dixit 的 Lawlessness and Economics〉 "Getting the Properties Right to Secure Property Rights: Dixit's Lawlessness and Economics," 《經濟文獻期刊》*Journal of Economic Literature* 63, no. 2 (June): 480–87.

Rauch, Jonathan. 1994.《民主硬化症：美國政府的無聲殺手》*Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Crown).

Ricardo, David. 1821. 《論政治經濟和稅制的原則》*On the Principles of the Political Economy and Taxation* (London: John Murray).

Rivlin, Alice M. 1971. 《社會行動的系統思維》*Systematic Thinking for Social Action* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Rivlin, Alice M., and Isabel Sawhill. 2005. 《恢復財政理性》*Restoring Fiscal Sanity* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

Rodrik, Dani. 2003. 《增長策略》*Growth Strategies* (Cambridge: Harvard University Press).

Roe, Mark J. 2002. 〈企業法的局限〉"Corporate Law's Limits," 《法律研究期刊》 *Journal of Legal Studies* 31 (June): 233–71.

Romer, Paul M. 1986. 〈增加回報和長期增長〉 "Increasing Returns and Long Run Growth," 《政治經濟期刊》*Journal of Political Economy* 94, n0. 5 (October): 1002–37.

———. 1994. 〈內生成長的源頭〉"The Origins of Endogenous Growth," 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 3–22.

Sachs, Jeffrey D. 2005. *The End of Poverty: How We Can Make It Happen In Our Lifetime* (New York: Penguin Press). （繁譯）《終結貧窮：如何在我們有生之年做到》鐵人雍譯，面譜出版社，2007 年

Samuelson, Paul A. 2004.〈Mill 和 Ricardo 對支持全球化的主流經濟學家有什麼反駁和證明的論點〉"Where Mill and Ricardo Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization,"《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 18 (3): 135–46.

Saxenian, AnnaLee. 1999. 《矽谷的新移民創業家》*Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs* (San Francisco: Calif.: Public Policy Institute of California).

———. 2006. 《新淘金者：全球經濟的區域優勢》 *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* (Cambridge: Harvard University Press).

Say, Jean-Baptiste. 1834. 《論政治經濟學》*A Treatise on Political Economy* (Philadelphia: Grigg & Elliot).

Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Tressel Thierry, and Jaujoon Woo. 2002. 〈政策和制度對生產力和企業動力的作用〉 "The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from the Micro and Industry Data," 經合組織經濟部工作文件 OECD Economics Department Working Paper, no. 329.

Schaffer, Jonathan. 2003. 〈千禧年挑戰計劃：全球發展新協定〉"Millennium Challenge Account: A New Compact for Global Development." 美國國務院電子期刊 An electronic journal of the U.S. Department of State. （原文）

Schramm, Carl. 2004. 〈建立創業型經濟〉"Building Entrepreneurial Economies," 《外交事務》*Foreign Affairs* (July/August): 104.

Schramm, Carl, and Robert Litan. 2005. 〈爲何民主是美國第二最有價值的出口？〉 "Why Democracy Is America's Second Most Valuable Export," 《企業雜誌》*Inc. Magazine* (October).

Schultz, Theodore. 1961. 〈投資於人力資本〉"Investment in Human Capital," 《美國經濟評論》*American Economic Review* 51 (March): 1–17.

Schultze, Charles L. 1977. 《私人利益用於公眾》*Public Use of the Private Interest* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press).

熊彼得 Schumpeter, Joseph A. 1911. *Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press).（繁譯）《經濟發展理論》陸年青, 許冀湯譯，台灣銀行經濟研究室，1975 年。《經濟發展理論 ： 對於利潤、資本、信貸、利息和景氣循環的考察》何畏、易家詳等譯，左岸文化出版，2005 年

———.1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper). （繁譯）《資本主義，社會主義與民主》朱泱 / 孫鴻敞譯，左岸文化出版，2003 年

Schweitzer, Mark, and Saeed Zaman. 2006. 〈我們是否把本身從製造業職位擠走？〉"Are We Engineering Ourselves

Out of Manufacturing Jobs?” Cleveland 聯邦儲備銀針研究部 Federal Reserve Bank of Cleveland, Research Department, January 1.

Segal, Adam. 2005. 《數位之龍：中國的高科技企業》*Digital Dragon: High-Technology Enterprises in China* (Ithaca: Cornell University Press).

Servan-Schreiber, Jean Jacques. 1968. *The American Challenge* (London: H. Hamilton). （繁譯）《美國人的挑戰》林錦勝，何清欽譯；臺北協志出版，1972 年

Shane, Scott. 2004. 《學術型創業》 *Academic Entrepreneurship* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar).

Sheshinski, Eytan. 1967. 〈邊做邊學的最優化積累〉“Optimal Accumulation with Learning by Doing,” 《論最優化經濟增長理論》*Essays on the Theory of Optimal Economic Growth*, ed. Karl Shell (Cambridge: MIT Press), 31–52.

Slater, Martin. 1980. Foreword to Edith T. Penrose, 《企業增長理論》 *The Theory of the Growth of The Firm*, 2nd ed. (White Plains, N.Y.: M. E. Sharpe).

亞當・斯密 Smith, Adam. 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press).（繁譯）《國富論》謝宗林譯，先覺出版社，2000 年

Solow, Robert. 1956. 〈對經濟增長理論的貢獻〉 “A Contribution to the Theory of Economic Growth,” 《經濟季刊》 *Quarterly Journal of Economics* 70: 65–94.

———. 1957. 〈技術變化程總生產函數〉“Technical Change and the Aggregate Production Function,” 《經濟學及統計學評論》 *Review of Economics and Statistics* 39: 312–20.

———. 1994. 〈成長理論的觀點〉 “Perspectives on Growth Theory,” 《經濟觀點期刊》*Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1 (winter): 45–54. （中譯本）

Sperling, Gene. 2005. 《促進增長的進步政策：分享繁榮的經濟策略》*The Pro-Growth Progressive: An Economic Strategy for Shared Prosperity* (New York: Simon & Schuster).

Spindle, Bill, and Yasmine El-Rashidi. 2006. 〈追求建立金融中心：杜拜的障礙〉“In Quest to Build a Financial Center, Hurdles for Dubai,” 《華爾街日報》*Wall Street Journal*, March 2, p. A1.

Srinivasan, T. N. 2005. 〈資訊科技促成的服務和印度的增長前景〉“Information-Technology-Enabled Services and India’s Growth Prospects,” 《Brookings 貿易論壇》*Brookings Trade Forum*, 203–31.

Stiroh, Kevin J. 2002. 〈資訊科技程美國生產力復甦：工業數據透露什麼？〉“Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say,” 《美國經濟評論》*American Economic Review* 92, no. 5 (December): 1559–76.

Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. 〈賓大世界列表第五版：各國比較的擴大數據集，1950–88 年〉“The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–88,” 《經濟季刊》Quarterly Journal of Economics 106 (May): 327–68.

Surowiecki, James. 2005. “All Together Now,” New Yorker, April 11, p. 26.

Svensson, Jakob. 2006.〈貪污八問〉“Eight Questions about Corruption,” 《經濟觀點期刊》Journal of Economic Perspectives 19, no. 3 (summer): 19–42. （原文）

Swan, Trevor W. 1956.〈經濟增長和資本積累〉“Economic Growth and Capital Accumulation,”《經濟記錄》Economic Record 32 (November): 334–61.

Swanson, Daniel G., and William Baumol. 2005.〈合理和非歧視的專利費，選擇標準和控制市場力量〉“Reasonable and Nondiscriminatory (RAND) Royalties, Standards Selection, and Control of Market Power,” 《反壟斷法律期刊》Antitrust Law Journal 73 (1): 1–58.

Tanzi, Vito. 2000. 〈過去十年拉丁美洲的稅制〉 "Taxation in Latin America in the Last Decade," 經濟發展和政策改革研究中心工作文件 Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper no. 76.

Thurow, Lester C. 1980. The Zero Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change (New York: Basic Books). （繁譯）《零合的社會》陳時奮譯、林富松校訂；臺北長河出版社，1982 年

———. 1992. Head to Head: The Coming Battle among Japan, Europe, and America (New York: Morrow). （繁譯）《世紀之爭：競逐全球新霸主》賴淑馨譯。台北：天下文化，1992 年

Thursby, Jerry, and Marie Thursby. 2006. 〈這裡或那裡？跨國研發取址因素調查〉"Here or There? A Survey on the Factors in Multinational R&D Location." 未發表論文 Unpub. report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation. 可自網頁取閱 Available at www.kauffman.org.

聯合國 United Nations.《跟進第二屆世界老齡大會：2004 年祕書長報告》2004. Follow-Up to the Second World Assembly on Aging: Report of the Secretary-General (New York: United Nations).

聯合國開發計劃署 United Nations Development Programme.《2003 年人類發展報告》2003. Human Development Report (New York: United Nations).

聯合國教科文組織 United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 《2005 全球全民教育監測報告》2005. Education for All, Global Monitoring Report 2005—The Quality Imperative (New York: United Nations).

———. 2006. Education for All, Global Monitoring Report 2006—Literacy for Life (New York: United Nations).《全民教育：掃盲至關重要》(中譯本)

美國勞工統計局 U.S. Bureau of Labor Statistics. 《2006 年工業生產力和成本》2006. Industry Productivity and Costs. 原文可參閱網頁 http://www.bls.gov

傅高義 Vogel, Ezra. 1979. Japan as Number One: Lessons for America (Cambridge: Harvard University Press). （繁譯）《日本第一：對美國的啓示》蕭長風譯，台北市名遠出版社，1983 年

Walker, Marcus. 2006a. 〈失業對丹麥人是學習體驗〉"For the Danish, a Job Loss Can Be Learning Experience," 《華爾街日報》Wall Street Journal, March 21, p. A1.

———. 2006b.〈德國 Merkel 總理背棄承諾換取好感〉"Germany's Merkel Gains Favor by Backing Away fom Pledges," 《華爾街日報》Wall Street Journal, May 2, p. A1.

Warsh, David. 2006. Knowledge and the Wealth of Nations: A Story of Economic Discovery (New York: W. W. Norton). （繁譯）《知識與國富論》周曉琪譯，時報文化出版社，2008 年

Weber, Luc E., and James J. Duderstadt, eds. 2006. 《大學與商界：知識形社會的夥伴》Universities and Business: Partnering for the Knowledge Society (London: Economica).

魏尙進 Wei, Shang Jin. 2000. 〈地方腐敗與全球資本流向〉"Local Corruption and Global Capital Flows," Brookings Papers on Economic Activity 2: 303–46.

———. 2001. 〈腐敗與全球化〉 "Corruption and Globalization," Brookings Policy Brief, no. 79, April. 原文參閱網頁 http://www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb79.pdf

Williamson, John, ed. 1994. 《政策改革的政治經濟學》The Political Economy of Policy Reform (Washington, D.C.: 國際經濟研究所 Institute for International Economics).

———. 2004.〈華盛頓共識作爲發展的政策良方〉The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. 世界銀行講座 Lecture given at the World Bank, January 13. Available through the Institute for International Economics.

Winston, Clifford D. 1993. 〈經濟非監管化：個體經濟醒覺的日子〉“Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists,”《經濟文獻期刊》Journal of Economic Literature 31: 1263–89.

Wolf, Martin. 2004. 《全球化爲什麼可行》Why Globalization Works (New Haven: Yale University Press).

世界銀行 World Bank. 1993. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (New York: Oxford University Press). （簡譯）《东亚奇迹：经济增长与公共政策》中國财政部世界银行业务司譯，中国财政经济出版社，1998 年

———. 2005. 《2005 年經商指南：掃除發展障礙》” Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).

———. 2006. 《2005 年經商指南：創造工作機會》Doing Business in 2006: Creating Jobs (Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank Group).

節譯本

不要期望梨樹長出蘋果：墨西哥的外國直接投資與創新

Don´t Expect Apples From a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico

Enrique Dussel Peters

2009年11月

國家對外國直接投資開放，最想的是外國直接投資產生"知識溢出效應"，積極拉動整個經濟，從「不發達」中走出來。其中最珍貴的效果是**創新**。如外國公司參與該國的創新活動，希望這種活動能推動國內經濟的類似努力，幫助國家攀登發展的階梯。

文章分析了在何種程度上，墨西哥能夠吸引刺激創新外國直接投資。研究結果發現，許多外國企業的技術創新貢獻非常有限，需要更有針對性的政策。這是令人關切，因爲墨西哥的競爭力已經不是優越。此外，外國直接投資在創新方面表現不佳，可能會加劇墨西哥經濟本來的不平等和兩極化。

就外國直接投資和創新的過程，文章有以下的結論：

- 2008年之前，沒有執行目前法律對外國直接投資的一套評價標準，包括其技術貢獻。
- 2008年之前，各省沒有充份評價外國直接投資項目，彼此也沒有一致的政策，造成割喉式競爭。
- 各省的統計數字也沒有協調，與聯邦政府的數據有重大分歧。
- 與國際和拉美國家相比，墨西哥的研發水平自1990年代以來一直下降，也是因爲私人研發份額少。
- 不同研發和科技指數都揭示在企業，行業和省的層面越來越兩極化。

令人驚訝，也是相當意外，研究發現在外國直接投資佔社會資本份額約50%的行業，科技係數是明顯低落。這見諸行業和省份層面，汽車配件—汽車製造業和電子業也是如此。與大規模製造企業相比，沒有外國直接投資的行業有較高的**科技／國內生產總值係數**以及**就業份額**；但貿易額較低，特別是出口方面。

計量經濟模型也引證這些關連，因爲投資，工資和進口是科技最重要的可解釋變量。對於那些有效地進行科技支出的行業的較小樣本，生產力的相關性有提高，其彈性爲0.34。在那些進口和出口有顯著統計重要性的全部案例中，工資一般不能顯著解釋科技的支出。

這些結果以及外國直接投資對科技支出只有極少影響，一定程度上可歸因於與進口和出口有高度關連，而這過程是大規模進口零部件，然後再轉出口。這些過程很少建立上下游的連繫和升級進

程，由於研發和科技進程是在整個供應鏈的其他部門，一般不會在墨西哥。

（譯註：《好好壞壞資本主義》多次提到外國直接投資可以帶動創新。〈不要期望梨樹長出蘋果〉這篇文章剛好帶出相反的情景。原文有四十頁，大多是羅列數據和說明研究方法。節譯本只選取文章總結的部份。）

網上中文參考資料

《創業管理期刊》台灣網站（推薦）

創業圓夢（台灣網站）

創業專欄（台灣網站）

創業香港（香港網站）

香港創業網

全球创业型经济论坛（漂亮的網站，宏大的規模，好期待起碼看到大會的報告。可惜連結全是死的。典型的…）

概論

王智鴻〈創業者與創業伙伴心智模式差異之研究：適配度景觀的觀點〉國立中山大學企業管理學系研究所碩士論文，2006 年

劉美蓉〈成功創業家生長背景與創業歷程之研究：以青創楷模為例〉國立中山大學人力資源管理研究所碩士論文，2005 年

王志錚〈推動青少年自僱／創業的工作技巧〉

邱佳發〈創業管理：從專業經理到創業家的角色轉換探討〉國立中央大學管理學院高階主管企管碩士班論文，2004 年

刘明兴、陶然、章奇：制度、技术和内生经济增长

林毅夫：發展戰略、自生能力和經濟收斂，2001

世界银行《2007 年世界发展报告：发展与下一代》

彭文平〈金融自由化批判〉

实践型教授与创业型大学

（美）法雷尔：创业时代——唤醒你的创业精神

李政、李玉玲：创业型经济的构成元素与发展途径

李政，邓丰：面向创业型经济的创业政策模式与结构研究 (南开大学商学院)

世界银行《2005 年世界发展报告》改善投资环境，促使人人受益

東亞

王振寰：全球化下後進國家的抉擇：以東亞的發展路徑為例，2003 年

林毅夫、任若恩〈关于东亚经济增长模式争论的再探讨〉 2006 年

李实 罗楚亮〈增长型式与就业和收入差距：东亚经验与对中国的启示〉

王德文〈人口转变与东亚奇迹：经验与启示〉2006 年

台灣

洪紹洋〈戰後新興工業化國家的技術移轉：以臺灣造船公司為個案分析〉《臺灣史研究》第十六卷第一期，頁 131-167，2009 年

謝銘元〈政府、企業及銀行之間的關係：亞洲金融風暴後的台灣與南韓〉國立成功大學碩士論文，

2002 年

詹孟樵〈台灣國家機關與產業發展之關係：以液晶顯示器 LCD 爲例〉(國立中山大學政治學研究所碩士論文，2004 年）

湯京平、廖坤榮〈科技攻策與民主化：台灣發展電動機車經驗的政治經濟分析〉《公共行政學報》第 11 期，2004 年﹏國家指導，政策失誤的個案

中國大陸

林毅夫〈李约瑟之谜、韦伯疑问和中国的奇迹： 自宋以来的长期经济发展〉2006 年

林文斌〈經濟發展後的中國大陸信貸分配：發展型國家的觀點〉

世界银行《中国政府治理、投资环境与和谐社会：中国 120 个城市竞争力的提高》2006 年 10 月 8 日（减贫与经济管理部、金融和私营发展部、东亚和太平洋地区）

中文智库网〈中国经济增长十年内可能面临瓶颈〉2009-07-09

厲以寧：企業盈利率比經濟增長更重要《廣州日報》2009-05-14

经济正增长、发电量负增长 ，矛盾？ 2009-05-26

中国经济增长放缓原因何在

李方：2009 年 12 大创业经济板块《职业》 2009 年第 03 期

劉常勇：創業型社會是中國富強的根基（中山大學企管系）

陕西：投放 8 亿元小额担保贷款促进创业 2009-02-18

中國創業環境不容樂觀 在 37 個國家中排名第 23

香港

〔香港〕中文大學發表創業研究報告顯示本地創業活動增長三倍

香港青年創業計劃

香港創業板

香港貿易發展局：中國自主創新之路與香港創業板的發展

香港创业板：从“宠儿”到“鸡肋”

《香港创业板对香港经济的影响与启示》

從「全球創業觀察」的結果探討香港的私募融資情況

美國

美國新聞處《創業指南》

美國創業資本市場的發展及其啓示，2008-09-19（北京市經濟信息中心）

美國大學創業教育的六個成功要素 2009-06-15

李巍〈霸权国与国际公共物品：美国在地区金融危机中的选择性援助行为〉《国际政治研究》2007 年第 3 期

周春彦、利•埃茨科威兹：美国创业型大学的历史演化及主要特征

对美国国家创新体系演进的几点认识——突出特征、决策过程和创新战略动态

其他

許振明，林雅玲：金融發展在經濟成長中所扮演的角色：台灣、韓國及日本的經驗（1980-2001年）2006 年

張淑華：金融發展與經濟成長之因果關係－日本、臺灣與韓國之實證研究《真理財經學報》14(2006),1-40

江时学〈韩国与巴西工业化道路比较〉

陈宗胜、黎德福：内生农业技术进步的二元经济增长模型——“中国及东亚奇迹”再解释，2003年

黃仁德，林進煌〈亞洲金融危機與國際貨幣基金的角色〉

鍾富國〈交易成本對經濟表現之影響：兩岸三地之比較〉(國立中山大學大陸研究所碩士論文，2003 年）

吳玉山〈金融風暴衝擊下的經濟轉型：俄羅斯的例子〉政治科學論叢／第十期／1999 年

江时学〈拉美国家的收入分配为什么如此不公〉2006 年

陈汉辉〈个人创业乃经济增长之源动力〉《中外企业家》 2009 年第 01 期

当前全球创业经济发展的成因、态势及主要特征

刘美佟：日本不良债权问题研究

葉怡君：國際體系轉型下中國與歐盟外交關係之發展與磨合（國立中山大學大陸研究所博士論文，2005 年）

Byeong-Ho Gong：经济进步与民主的冲突：韩国个案（秋风译）